

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XII

Agosto 1965

N. 8

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

Studi in onore di Marco Fanno:

Monopoly and Concentration: Comparisons in Time and Space (Monopolio e concentrazione: confronti nel tempo e nello spazio)	MORRIS A. ADELMAN	Pag.	725
Il y a trente ans (Trent'anni fa)	AUGUSTE MURAT	»	751
Klassische Theorie und wirtschaftliches Wachstum (Teoria classica e sviluppo economico)	KLAUS ROSE	»	768
Un caso di economia in regresso relativo: l'economia triestina	FRANCESCO FORTE	»	791
Recensioni		»	815
Relazioni alle assemblee societarie: IRI, Alitalia, RAS, Italsider, INA		»	818



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

**COMITATO DI
DIREZIONE**

FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

**DIRETTORE
RESPONSABILE**

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, Milano (734). Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) lire 6.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 7.500. Annata arretrata (back issue) lire 6.000, rilegata lire 7.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1964 (back issues 1954-64), lire 60.000, rilegata (cloth-bound) lire 75.000. Abbonamento omaggio ai fascicoli del 1965 e 1966 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9-429. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata. La semplice ricezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa del loro prezzo di vendita. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno. Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati non in regola coi pagamenti non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto al saldo.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XII

Agosto 1965

N. 8

MONOPOLY AND CONCENTRATION :
COMPARISONS IN TIME AND SPACE

by

MORRIS A. ADELMAN

Massachusetts Institute of Technology



A celebrated author of our times, speaking of the subject nearest his heart, has said : « All my life, I have had a certain idea of France, as much from sentiment as from logic ». If General de Gaulle permitted me, I would say that most economists and non-economists, throughout their lives, have had a certain idea of monopoly, produced more by sentiment, or at least habit, than by analysis. The predominant idea of monopoly in the literature, best seen when mentioned incidentally, exposing basic notions in an obliquely revealing light, like late afternoon sunshine, is basically that of *size*. Monopoly means big business, modern industry, thousands of employees, multi-millions and billions in assets, world-wide operations, etc. The very same economist will be capable of drawing out the most refined consequences of a highly abstruse theory of « monopoly », yet the twain do not often meet.

The idea of monopoly increasing inevitably along with the development of industry probably originated with Karl Marx, who in a well known passage prophesied that ownership of capital goods would become ever more concentrated into fewer hands, until at last the Revolution would come and « the expropriators are expropriated ». The theoretical foundation, never explicitly stated, seems to have been a belief in ever-increasing economies of scale. Whatever the reason, the idea of increasing concentration and monopoly took firm hold of both the profession and of lay opinion, so that as late as 1941 one reads in an excellent Cambridge economic handbook that « the nineteenth century... was a century of

competition, the twentieth one of monopoly » ⁽¹⁾. Since then, the accumulation of data has destroyed this generalization, until now the question is whether one ought not to do with Marx what he said he did with Hegel — turn him upside down in order to set him right side up, and say that the degree of monopoly lessens as industry develops. But whether we must state the contrary or actually the contradictory of the Marxist prophecy, there is little question that his basic error was simple and very close to another one he made : that the ratio of capital to labor was on the increase because of greater mechanization. Since profit, in the Marxist view, derived only from labor, the rate of profit had to be fatally on the decrease. The process could indeed be slowed by what Marx, always an excellent observer, called « cheapening of capital ». But the fall in its price might be less or more or about the same as, the growth — in some sense or other — of its physical mass. The capital-labor ratio, or « organic composition », can therefore rise or fall, and has not continually increased.

Similarly, if industrial progress means increasing economies of scale, the occasion and necessary condition for them is the increase of the market. Adam Smith practically said as much in the title of his first chapter. Economies of scale may increase faster *or* slower than the market, and there is no general or a priori reason to suppose that the number of viable firms in any given market must increase or decrease. Hence there is no reason to expect greater concentration, on the average, in the markets composing the economy.

There is a perpetual inducement for firms to practice collusion and to try to narrow the circle of competitors. A constant attempt to monopolize would if successful lead to an increasing degree of monopoly, but limits would presently be approached and in the longer run the important effect would be the control, or lack of it, over the stream of innovations tending to create new markets or disrupt old, entrenched positions.

Suffice it to say that no general theory has yet been propounded which seems inherently more convincing than any other. In this essay we first maintain that the concentration ratio which has become familiar in the United States is so far the closest approximation to monopoly in the sense of economic theory; we distinguish between concentration in industries or markets on the one side, and broad aggregations such as the largest hundred or five hundred firms in the whole economy, or all

(1) E. A. G. ROBINSON, *Monopoly* (Cambridge University Press, 1941), p. 3.

manufacturing, etc.; we then look at development of both kinds of concentration in the United States over approximately the past half century, try some comparisons among various countries, and finally indicate what general observations may legitimately be made.

The Meaning of Concentration

The size of a business firm may be measured by its assets, employees, income generated, etc. « Absolute size is absolutely irrelevant to market control ». The simple fact of size is often hidden by calling it « economic power », or adding even more confusion with « countervailing power », etc., phrases which mix up two altogether different concepts. One is economies of scale : the « power » to attain lower costs, and within what limits. The other « power » is control of supply (or of demand) — the ability to affect the price by putting more or less of one's product or service onto the market.

Statistics of concentration attempt to measure indirectly what cannot be seen directly — few or many firms in any given market. This fewness or many-ness is important because the ultimate in fewness is monopoly, a condition where one firm can do what is best for the industry as a whole because it is the industry as a whole : to let only so much onto the market as will yield the greatest money profit or the most quiet life, or some amalgam of the two. The fewer the firms, everything else being equal, the easier it is to collaborate and so align price and production policies as at least to travel a goodly way, or nearly all the way, toward monopoly.

Fewness is not necessarily non-competitive in any given instance. Easy substitution of factors or products may mean that even complete occupancy of the industry gives no power over price. Many circumstances may force the few to act willy-nilly in complete independence, not merely in the American legal sense of non-communication with rivals, but in the economic sense of each firm always seeking its own profit, neither trying to serve the group interest, nor expecting anyone else to do so. The key condition is mutual independence, for which large numbers are not necessary but usually suffice.

An example will illustrate this, and show the inevitable limitation of any concentration statistics. The American steel industry ceased general price increases in 1958, and since then has only once been able to effect a moderate and very selective price increase (and may try another in

1965). There was no decrease in concentration after 1958; there was some small but dangerous competition from Europe and Japan. The strategic importance of this small uncontrolled and independent segment of suppliers was decisive because of excess capacity ⁽²⁾. Hence these tears, which they now seek to avoid by limiting steel imports. « Not since the national steel strike of 1959 has the steel industry mounted such a massive public relations assault » ⁽³⁾. They at least know better than to believe in the word magic of « administered prices ».

Although few or many firms are what we are trying to measure, we can not simply count the number of firms in any industry or market. The number of firms is often not only difficult but probably impossible to determine. The boundaries of an industry cannot be precisely laid down, and it is at the boundaries that one finds a large number of small operators. The distinction between a firm and a self-employed individual is often vague. The number of firms may vary from season to season. Their product mix may be such as to make comparisons among them of doubtful meaning, even if they must for purposes of classifications be put in one or another statistical box. Indeed, the U. S. Census Bureau must arbitrarily throw large numbers of firms into one or another industry in « job lots » because they must be put some place; they are so small that it does not make any difference for the totals of value added, sales, employment, etc., where they are put, and it would be a prohibitive expense to count them accurately.

But even if we could count the number of firms in any given industry, we would still not have a useful number for measuring few-ness or many-ness because of the great inequality of firm size. Where, for example, one firm had 95 per cent of a market and 100 other firms, all very small, occupied the other 5 per cent, it would be formally true to say that there were 101 firms in the industry, but for understanding the workings of the industry, we would be much nearer the truth in calling this a one-firm industry than a 101-firm industry. Hence, inequality destroys any hope of a simple count of firms.

Inequality does not mean anything more than this. It is hard to avoid the temptation — especially when one does not much resist it —

(2) M. A. ADELMAN, *Steel, Administered Prices, and Inflation*, « Quarterly Journal of Economics », February 1961, p. 24.

(3) *New York Times*, February 23, 1964, Financial Section, p. 1, col. 1.
See also the « Wall Street Journal », August 20, 1964, p. 18.

to personify firms as though they were people — like thinking of Uncle Sam, John Bull, the Russian Bear, etc. We speak of firms fighting or struggling, and remember the old saying that in sport a good big man can beat a good little man, etc. But business competition is not sport, and metaphor is not logic. Success and survival depend on costs, prices, and all else that makes a market. Mere inequality of size has nothing to do with « bargaining power », which is just another name for the degree of monopoly. To know that a firm is a certain per cent of a market is at least the first step in describing that market. That one firm is many times as large as another implies nothing. We are of course bombarded constantly by assertions that great inequality of size — without more — is dreadfully important, somehow; we have yet to see why it should be so, let alone evidence that it is so. Almost always it is an appeal to prejudice against foreigners or other cheap and easy targets.

Concentration deals, therefore, with *numbers modified by inequality* : an approximate answer to the question of whether a given industry consists of few or many firms.

As indicated earlier, if substitutes are close, entry easy, etc., the boundaries of the market mean little, and few-ness is more apparent than real. There is no strong connection between concentration and any behavior pattern in any instance. But, as a general statistical matter, the greater the concentration the lower the odds in favor of competitive behavior. Therefore, though a single concentration ratio tells us little about a given industry at a given time, comparisons over time or among countries, or regions, or industries at the same time, do convey information; a concentration ratio might be regarded as an index number, meaningless in itself, indispensable for comparison—*provided* the biases have approximately the same mean and variance, and we must admit there is little evidence on this one way or another.

The concentration ratio, the holding of the largest n firms (four in the U. S.), is a crude approximation, but so far it is the only thing we have which fits the requirements of economic theory that it have some relevance to market behavior. Some highly refined measures have been proposed, and the attempt to work them out, against the odds of their being useful, is time well spent. The most promising is perhaps the log-normal distribution; like the Gini, it is not logically related to market structure because it measures dispersion not few-ness; a single seller minimizes the first and maximizes the second. A student of mine has demonstrated,

I believe, that though the log-normal is not necessarily useless for industry analysis, its limitations are so severe that we cannot use it for any kind of global analysis, one which sums up all of the manufacturing industries and obtains a weighted average ⁽⁴⁾.

Industry and Product Concentration, 1901-1958

Table I presents a summary view of concentration in the U. S. over the past sixty-odd years. The technique is simple. For each comparison, e.g., between 1901 and 1947, or between 1954 and 1958, the industries are classed in the same groups, or as near to it as the data will permit. For each industry designated by a four-digit number, we compute the « concentration ratio », i.e., the percentage of sales accounted for by the four largest firms. The weighting factor of each industry is its value added (the difference between its purchases and its sales) which measures its own contribution to the national product. For 1901, where the figures are more rough, we must make do with using the value added by the individual four-digit industries with a concentration ratio over 50 as a per cent of value added by all industries in the large two-digit industry group. But for later years we are able to use a more precise measure. If we multiply each industry's concentration ratio by its weighting factor, then add up all the resulting numbers and divide by the total value-added, we have a *weighted average concentration ratio*. Table I shows the weighted average concentration ratio for the twenty industry groups, each designated by a two-digit number, and in the bottom line shows the weighted average for all Census industries.

The measure appears to have declined substantially from 1901 to 1947, and not to have changed much since then. I say « appears to have » advisedly: we must be cautious in interpreting data as imperfect as those we have for the early period. To be sure, they were published estimates, subject to informed criticism by people who knew enough of the industries to question a radically wrong estimate, and suggest a better. Hence they cannot be called wide of the mark. But the limits of possible error are wide enough to include the apparent decrease. The only safe conclusion, I believe, is that there was at least no increase. Since 1947, it is apparent that there has been a considerable change in many four-digit industries, but the ups have about offset the downs.

(4) Irwin SILBERMAN, *Application of the Lognormal Distribution to Industrial Concentration*, Unpublished Ph. D. Thesis, Massachusetts Institute of Technology, 1964.

AVERAGE CONCENTRATION RATIOS
 VALUE ADDED BY 4-DIGIT INDUSTRIES WITH OVER 50 CONCENTRATION
 RATIOS AS A % OF VALUE ADDED BY ALL INDUSTRIES IN A 2-DIGIT GROUP¹

TABLE I

Industry ²	1901 ³	1947 ⁴	Average Concentration		
			1947 ⁴	1954 ⁵	1958 ⁶
20 Food and kindred products	39.1	18.8	34.9	33.8	32.6
21 Tobacco manufactures	49.9	77.7	76.2	73.4	74.1
22 Textile mill products	20.3	9.0	24.3	26.5	29.2
23 Apparel and related products	—	2.2	12.6	13.0	13.4
24 Lumber and wood products	0.5	2.0	11.2	10.8	12.8
25 Furniture and fixtures	—	8.1	21.9	20.3	19.0
26 Pulp, paper, and products	71.0	1.6	21.2	24.8	25.9
27 Printing and publishing	1.0	0.0	19.7	17.7	17.6
28 Chemicals and related products	24.3	33.7	51.0	48.6	45.7
29 Petroleum and coal products	46.8	13.6	39.5	36.6	31.6 ⁹
30 Rubber products	100.0	59.9	58.6	54.1	51.3
31 Leather and leather products	26.3	0.0	26.2	26.4	25.0
32 Stone, clay, and glass products	13.3	43.9	43.4	46.4	40.3 ¹⁰
33 Primary metal products	45.7 ⁷	21.0	43.8	49.5	46.8
34 Fabricated metal products	—	8.4	25.3	26.1	25.5
35 Machinery, except electrical	41.4 ⁸	18.5	38.0	33.2	35.5
36 Electrical machinery	—	53.2	54.1	48.2	46.9
37 Transportation equipment	57.3	84.2	54.4	58.7	61.3
38 Instruments and related products	—	45.0	45.3	47.4	47.8
39 Miscellaneous manufactures	2.7	21.2	34.9	16.1	22.6
Total, all industries	32.9	24.0	35.3	36.9	37.0

1. In the absence of complete data for 1901, this measure was substituted for average concentration with value-added weights. The correspondence between these two measures depends upon the extent to which the frequency distribution of 4-digit concentration ratios, with value added measuring frequency, retained the same general shape in 1947 as in 1901.
2. 1947 and 1954 Census Classification.
3. 319 (4-digit) industries. Various years 1895-1904; central date was approximately 1901 but weighting used was as of 1899.
4. 452 (4-digit) industries.
5. 434 (4-digit) industries.
6. 439 (4-digit) industries.
7. Excludes steel works and rolling mills for which concentration was 78.8%.
8. Includes electrical machinery.
9. In this year industry 2931, Beehive Coke Ovens, and industry 2932, Byproduct Coke Ovens, were lumped together into industry 3312, Blast Furnaces and Steel Mills.
10. Industry 3273, Ready-Mixed Concrete, was included for the first time in 1958.

Sources :

1. U. S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, Washington, D. C., 1960, p. 573.
2. U. S. Bureau of the Census, *U. S. Census of Manufactures, 1958*, Vol. 1, Summary Statistics, Washington, D. C., 1961, Appendix C.
3. U. S. Bureau of the Census, *Concentration Ratios in Manufacturing Industry, 1958*, Washington, D. C., 1962, Table 2.

So much for the weighted average measure. There is also sense in looking not at averages but rather frequency distributions. For concentration could be stable, on the average, either because most industries were stable, or because in most industries concentration was really increasing, but in a few large ones was decreasing. Table 2 therefore presents a frequency distribution by industries, and it is apparent that so far as number of industries is concerned, there seem to have been, during the post-war, about as many decreases as increases.

DISTRIBUTION OF INDUSTRIES (4-DIGIT) BASED ON PERCENTAGE POINT CHANGES IN VALUE OF SHIPMENTS, 4-FIRM CONCENTRATION RATIOS BETWEEN 1947 AND 1958

TABLE 2

Change	Number	% of Industries
Increase		
10 or more points	39	8.7
5 to 9 points	55	12.3
Increase of 4 points to decrease of 4 points	168	37.7
Decrease		
5 to 9 points	54	12.1
10 or more points	44	9.9
Not Available ¹	86	19.3
Totals	446	100.0

1. The not available group includes those ratios which were unobtainable, withheld to prevent disclosure, or noncomparable within the period.

Source: U. S. Bureau of the Census, *Concentration Ratios in Manufacturing Industry*, 1958, (Washington, 1962), Table 2, pp. 10-42.

The 450-odd industries produced just over 1,000 products. Comparison of product concentration can be made in two ways, each of them instructive. First, as in Table 3, which is confined to only 472 of the approximate 1,000 products, because only for that number are the figures comparable as between 1954 and 1958. The increases of 10 or more per cent points are about equal to the decreases; there were somewhat more decreases of between 5 and 9 points than increases; about 61 per cent of all products stayed in the range between -4 and +4 per cent — effectively zero change. This group of 472 products is a biased collection, precisely because the product classes are comparable; they ignore that majority of products which have changed.

DISTRIBUTION OF PRODUCT CLASSES (5-DIGIT) BY PERCENTAGE POINT CHANGE IN 4-FIRM, VALUE OF SHIPMENTS CONCENTRATION RATIOS FOR 1954-58 (COMPARABLE PRODUCT CLASSES ONLY)

TABLE 3

Change	Number	Per Cent of Product Classes
Increase		
10 or more points	21	4.4
5 to 9 points	59	12.5
Increase of 4 points to decrease of 4 points	290	61.4
Decrease		
5 to 9 points	81	17.2
10 or more points	21	4.4
Totals ¹	472	100.0

1. Figures may not add to sum due to rounding.

Source : U. S. Bureau of the Census, *Concentration Ratios in Manufacturing Industry*, 1958, (Washington, 1962), Table 4, pp. 107-165.

Table 4 compares the distribution of product groups without regard to comparability. Thus we are unable to speak of increases or decreases of concentration in any given product, but simply to compare the grouping of products by concentration ratios in the earlier and later years. As the table shows, there was apparently a shift toward more classes with lower concentration.

Now, if we ask whether Table 1 and Tables 3 and 4 are reconcilable or not, we are forced to recognize a difference between industries and products. An industry is a collection of plants, each of which may turn out more than one product. There is some force in the idea that, since competition is essentially concerned with products, the product results are really much more relevant for our purposes than the industry results, and therefore that the picture of slowly diminishing concentration among products should blot out the picture of no change among industries. I cannot agree; a firm is an assemblage of facilities, and of people with know-how, who can turn out one or another product mix as seems most advantageous to them. For understanding markets, the capacity represented by a plant is at least as important as the temporary embodiment of that capacity in one or another product mix in any short period. Moreover, industries can be given weights, and then added up. We cannot do this with products, because we cannot usually allocate the value added of the establishment to individual products.

DISTRIBUTION OF PRODUCT CLASSES (5-DIGIT) BY CONCENTRATION RATIO
FOR 4 FIRMS, BASED ON VALUE OF SHIPMENTS: 1954-1958

TABLE 4

Concentration Class	1954		1958	
	Number	Percent	Number	Percent
0-9	28	2.7	32	3.0
10-19	119	11.6	112	10.6
20-29	151	14.7	178	16.9
30-39	159	15.5	166	15.8
40-49	154	15.0	155	14.7
50-59	124	12.1	126	12.0
60-69	101	9.9	82	7.8
70-79	72	7.0	69	6.6
80-89	52	5.1	44	4.2
90-100	37	3.6	35	3.3
Not Available ¹	28	2.7	54	5.1
Totals ²	1,025	100.0	1,053	100.0

1. The not available group includes those ratios which were unobtainable, withheld to prevent disclosure, and noncomparable with product classes bearing the same title in earlier years. In 1958 there were 164, and in 1954, 99 product classes for product divisions « not specified by kind », and these were omitted from all tabulations and totals because a concentration ratio is impossible to compute for these classes.

2. Figures may not add to sum due to rounding.

Sources: *Concentration in American Industry*, (Washington, 1957), Table 37.
Concentration Ratios in Manufacturing Industry, 1958, Table 4.

I think we gain more enlightenment by looking at both measures than by choosing one or the other. If weighted average industry concentration seems to have remained stable, while product concentration has decreased, this suggests a single hypothesis which will reconcile both of these facts — namely, that firms have tended to diversify within their respective broad industry grouping. Thus the comparison of two separate measures gives us an additional bit of information about industry structure.

« Over-all Concentration »

I turn now to a very different subject, « concentration » not in individual industries or industry groups, but in very broad classifications such as all non-financial corporations, or all manufacturing, etc. It is unfortunate that the same term « concentration » should be applied to statistics of this kind, for there is no logical relation between the two kinds of measurements.

It is logical to aggregate the largest firms in a given market, for in theory, the fewer the firms and the more they hold, all being equal, the nearer to monopoly. There is no such rationale in the aggregating of several dozen or hundred firms into such broad groups as manufactures, public utilities, etc. There may be some other perfectly good reasons for making aggregations of this kind; that is not the question. But we can say nothing about market structure, market behavior, competition, prices, production, etc., after viewing statistics of « over-all concentration ».

Moreover, a little reflection will show that concentration could be increasing in every single industry, and the more concentrated industries could even be growing more quickly than the less concentrated industries, yet « over-all concentration » could be decreasing and vice versa. Aggregating corporations this way across industries mixes up changes in concentration with variations in growth rates of big-firm industries and small-firm industries, and the size of an industry and of its firms does not correlate with concentration.

However, though there is no relationship between industry concentration and « over-all concentration », this need not stop us from looking to see what those figures are, and above all their trend. In the past, use has sometimes been made of the 200 largest non-financial corporations, including public utilities. There would be little doubt that concentration increased in the late 1920's, specifically from 1924 to 1929, and has declined since, owing to the Public Utilities Holding Companies Act. (Over half the 1929 assets of this group were public utilities.) But if we are primarily interested in the operation of economic forces, as distinct from the contribution of government, I think it well to lay utilities aside, and this reduces us largely to manufacturing. Non-manufacturing is important, but we cannot get the necessary comparable figures.

Looking then at manufacturing, we have got to face the absence of any reasonably good and comparable set of corporate reports before 1931. Take one obvious point : treating accumulated depreciation as an addition to liabilities rather than a subtraction from assets can make capital assets twice as big as if depreciation were subtracted from assets. Moreover, as Edwin B. George once put it, any such comparisons become arguments about which capitalization figures had how much more fiction in them, and « tend to throw us away from a measurement of finite bodies and

toward one that could well bear the title, 'A Few Speculative Thoughts on the Effect of Assumed Leverages on Unknown Weights' » (5).

Our data really begin in 1931, when the Internal Revenue Service began publishing corporate balance sheets by asset size classes and industry groups. These we have for every year except 1934-41, which are not comparable because of a change in the tax laws. These figures are all entered subject to the same set of accounting definitions, and of course, with some substantial penalties for false statements. For corporate financial statistics, prehistory ends in 1931, and history begins.

Table 5 shows the share of assets held by the largest firms in man-

LARGEST MANUFACTURING FIRMS

TABLE 5

Year	Largest Asset Class (\$ 1,000)	Number of Largest Firms	Total Assets (\$ 1,000)	Largest Firms' Assets (\$ 1,000)	Largest Firms' Share of Assets (%)
1931	50,000	139	63,802	29,646	46.5
1932	50,000	117	59,023	27,295	46.2
1933	50,000	119	57,753	26,436	45.8
1942	100,000	112	85,092	35,285	41.5
1943	100,000	127	94,767	41,597	43.9
1944	100,000	126	95,999	41,774	43.5
1945	100,000	120	91,030	38,470	42.3
1946	100,000	116	96,300	37,310	38.7
1947	100,000	133	111,355	45,082	40.5
1948	100,000	144	121,708	51,458	42.3
1949	100,000	144	123,755	53,628	43.3
1950	100,000	170	141,600	63,073	44.5
1951	100,000	199	160,876	75,700	47.1
1952	100,000	215	170,282	84,031	49.3
1953	100,000	223	176,805	90,024	50.9
1954	250,000	91	181,891	74,437	40.9
1955	250,000	97	201,360	84,246	41.8
1956	250,000	101	216,363	91,406	42.2
1957	250,000	107	224,910	99,634	44.3
1958	250,000	114	235,836	104,808	44.4
1959	250,000	121	252,134	113,202	44.9
1960	250,000	125	262,308	118,993	45.4
1961	250,000	134	275,964	129,042	46.8

Source: Internal Revenue Service, *Statistics of Income; Corporation Returns*.

(5) Edwin B. GEORGE, *Is Big Business Getting Bigger?*, « Dun's Review », May 1939, p. 56.

ufacturing for every available year since 1931. The number of companies in the largest size class increases because of economic growth and often price increases. Twice the lower limit of the largest size class was increased, from 50 to 100 million, then to 250 million dollars, diminishing the number in the topmost class. We must look carefully for years which have almost the same number of largest firms and then a small adjustment can be made safely, to add the proper number of firms and credit them with the minimum value for the class just above it. Table 6 shows the share of the largest 117 firms from 1931 to the present, but omits all the years for which we either have no data or for which the number of firms are so different that we cannot safely compare them. We use the number of 117 firms merely because that permits us to make the most comparisons with the least adjustments, but if we also were to try 107 firms, 119 firms, or 133 firms, the picture would not change. There was an increase from 1931 to 1932 and then a decrease; an increase from 1942 to 1943, a decrease through 1946, a decrease from 1957 through 1959, and then a slight increase to 1960.

There is room for at least three hypotheses : first, as suggested by Willard F. Mueller ⁽⁶⁾, a cyclical movement. But this implies a regular recurrent motion, for which in my opinion there is too little evidence. The second hypothesis is : an irregular fluctuation. The third would be : no real change in the underlying data, but the disturbances of depression, war, and reconstruction generating some meaningless change in the observations. My own feeling is that the truth lies somewhere between the second and third hypotheses, but there is no way of rigorously disproving either. Perhaps later research will tell us more.

One hypothesis cannot be reconciled with these data : any long-term increase in « over-all concentration ».

There are some technical problems involved here. In particular, there was undoubtedly less consolidation of assets in the early 1930's, thereby understating concentration and hiding a down-trend. This was not necessarily serious, unless some of the affiliates or subsidiaries of the largest companies were also counted among the largest companies; we cannot tell. Two pieces of independent evidence indicate that consolidation is no problem in the late 1950's and 1960's. First, assets as measured

(6) Willard F. MUELLER, *The Significance of Mergers Among Large Manufacturing Firms*, paper given April 22, 1964, at the University of Connecticut (Mimeographed), pp. 2 and 3.

by the IRS are almost the same as assets measured by the Quarterly Financial Report series, which are completely consolidated ⁽⁷⁾.

Second, if we compare receipts of manufacturing corporations as computed by the Census Bureau and the Internal Revenue Service, the difference is less than two-thirds of one per cent ⁽⁸⁾.

ASSETS FOR THE EQUIVALENT OF 117 FIRMS

TABLE 6

Year	Number of Firms in Highest Size Class ¹	Unadjusted Share of Total Assets	Required Adjustment	Adjusted Share (117 firms)
1931	139	46.5	Subtract 22	44.7
1932	117	46.2	None	46.2
1933	119	45.8	Subtract 2	45.6
1942	112	41.5	Add 5	42.0
1943	127	43.9	Subtract 10	42.8
1944	126	43.5	Subtract 9	42.6
1945	120	42.3	Subtract 3	41.9
1946	116	38.7	Add 1	38.8
1947		omit		
1948		»		
1949		»		
1950		»		
1951		»		
1952		»		
1953		»		
1954		»		
1955		»		
1956		»		
1957	107	44.3	Add 10	45.4
1958	114	44.4	Add 3	44.8
1959	121	44.9	Subtract 4	44.5
1960	125	45.4	Subtract 8	44.6

1. In 1931-37, \$ 50 millions; 1942-53, \$ 100 millions; thereafter \$ 250 millions.

(7) The IRS *Statistics of Income* for 1960-61 indicates that total manufacturing assets were \$ 262.3 billion. The Quarterly Financial Report series gives a figure of \$ 257.7 billion in the first quarter of 1961. To this should be added an estimated \$ 3.7 billion to reflect the omission of newspapers. The question of consolidation is referred to on page 3 of the QFRS. «The consolidated enterprise concept... to the fullest extent possible, eliminates the multiple counting of all intercorporate transfers included in statistics based on unconsolidated or partly consolidated reports from multicorporate enterprises». This statement would appear to refute any lingering notion that the FTC-SEC data is only partially consolidated.

(8) The Census Bureau's, *Enterprise Statistics*, 1958, Part I, lists sales and receipts

The chances are that there was some understatement of concentration in the early 1930's, and hence that the real change should have been somewhat more negative than we have here. I doubt that this is of any substantial importance: over a long time period, the effect of errors in the levels in the terminal years is small. Since we do now have a long time, it is unlikely that technical adjustments would have much effect on the comparison.

I see no possible escape from the conclusion that « over-all concentration » in the largest manufacturing firms has remained quite stable over a period of 30 years, from 1931 to 1961. I cannot conceive of any circumstances which could so effect the statistics that they failed to register an increasing concentration, taking place over so long a period of time.

There is another set of figures which cover part of this ground, but they are even more skimpy. For 1937, the 50 manufacturing companies, largest in sales, accounted for 20.2% of value added by manufacture ⁽⁹⁾. This must be an underestimate, since had we chosen the 50 largest by value added, there would have been a different 50, with a somewhat larger value added. We cannot tell by how much this understated the share in value added of the 50 largest firms — but certainly not more than 2 or 3 percentage points. The best we can say for 1937 is that the share of the largest 50 was somewhere between 20 and 23 per cent. In 1947, the corresponding figure was only 17 per cent, in 1954 and again in 1958 it was 23 per cent. It is, therefore, hard to argue with the conclusion that this percentage has not changed much in recent years ⁽¹⁰⁾. As with our other figures, there is room for differences of opinion over whether we have a cycle or irregular fluctuations, or anything else, and of course, we are even worse off with these figures than with the asset figures, because we have only three observations over a period of 21 years.

Given these few data, it is curious how ready some have been to draw the most complex and sweeping conclusions from them. For example, the idea of drastically increasing diversification of the large companies, who

in 1958 as \$ 331.5 billion. All intracompany transfers have been excluded from this total. (See p. 78). The *Statistics of Income* for 1958-59 lists total manufacturing receipts as \$ 329.4 billion.

(9) TNEC Monograph Number 27, *The Structure of Industry* (Washington, 1941), p. 583, Table 1.

(10) Ralph NELSON, *Concentration in the Manufacturing Industries of the United States* (Yale University Press, 1963), p. 90.

were not increasing their share of any of the particular industries, but were branching into other industries. This was a logical possibility, but possibility is not probability, let alone established fact. In any case, Nelsons' study shows that the reason for the 1947-1954 increase was, first the drastic growth in the size of aircraft companies after the outbreak of the Korean War; second, an increase in concentration in the automobile industry. The idea of increasing diversification leading to the change in the share of the largest fifty was examined and specifically rejected ⁽¹¹⁾. To the same effect is such little evidence as we have on vertical integration. If there had been any substantial change in it, the volume of corporate sales would not have increased as fast as the growth in corporate output, and hence the ratio of income originating in corporate enterprise to corporate sales should have increased. This ratio has if anything tended to decrease since the end of World War II ⁽¹²⁾.

For manufacturing, it is possible to compare total corporate sales with total value-added, and again no tendency is discernible ⁽¹³⁾. It would be possible for a diversification movement to be going on without any effect on vertical integration, but it does not seem likely.

In any case, looking at this by figures, it is absolutely impossible to reconcile this with any thesis at all of increasing « over-all concentration ».

We come now to the question of what mergers have contributed to the position of these largest 117-odd companies. For over a decade at least, year in and year out, we have had a flood of statements about the rising tide of mergers concentrating the economy, the grand sweep of twentieth-century events, etc. In 1955, a Federal Trade Commission publication got some way toward actual ascertainment and measurement; starting with their data, a rather crude estimate was that about two per cent of all manufacturing-mining corporate assets were involved in mergers during the years 1951-54 ⁽¹⁴⁾. This was apparently too high. Again

(11) *Ibid.*, pp. 99-108.

(12) See *Survey of Current Business, U. S. Income and Output* (1958) for 1946-1957 data; for later years and revisions see annual July issues of *Survey of Current Business*: income originating as a per cent of corporate sales exceeded 31 in all but two years 1946-54, and was under 30 in all years after 1957.

(13) Value-added from *Census of Manufactures* 1958, Vol. II, part 1, Table 1, pp. 1-3; sales from Internal Revenue Service, *Statistics of Income, Corporation Returns*.

(14) M. A. ADELMAN, *An Economic Analysis of the Current Wave of Mergers*, American Management Association, « Financial Management Series », No. 114, p. 86.

thanks to Dr. Mueller, we have some estimates, which he will doubtless set forth elsewhere in proper detail, of the amount of assets involved in mergers from 1948 through 1963 ⁽¹⁵⁾. Over the years 1948-1963, the amount of assets acquired by the largest companies amounted to approximately one-half of one per cent of total assets in any year of the largest. That is to say, since the largest 150-odd corporations, speaking now in round numbers, accounted for little short of 50 per cent of all manufacturing corporate assets, if they continued acquisitions at the same pace for 100 years, they would have swallowed up the other 50 per cent of the corporate universe — on condition that the rest of the universe kept quiet in the meantime, and refrained from growing. But since the economy does retain this habit, no prediction is justified.

Of the total growth of the assets of the largest companies, something like 16 per cent was due to acquisitions, and the other 84 due to internal growth. It does not follow that if these largest companies had not made any mergers, their assets today would be 16 per cent less than they actually are. First, an acquisition for cash or equivalent would not increase the assets of the acquiring firm at all. Since acquisitions averaged so small a per cent of the assets of the acquiring companies this imposed no strain on liquidity. Of course, it would be mistaken to take the average for all companies, one-half of one per cent, and suppose that each individual acquiring company paid that percentage of its assets; the actual percentage must have been considerably larger. But counterbalancing this to some extent is the fact that a given acquisition could be financed by cash accumulated over a period of more than one year.

The second reason why we cannot suppose that mergers were responsible for 16 per cent of the asset increase is that the acquisition of a going concern is only one method of acquiring additional facilities. The alternative is always to build rather than to buy. Had there been no convenient merger candidate available, the acquiring company would in most cases have raised and spent money for the new assets rather than a going concern. Indeed, since the bulk of mergers continued to be in the same broad industry class as the acquiring company, where it is

(15) W. F. MUELLER, *Concentration and Mergers in American Manufacturing*, « Statement before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly », U. S. Senate, July 2, 1964, p. 31. (Mimeographed). Mueller considers only those acquisitions involving \$ 10 million in total assets. Companies with more than \$ 10 million in total assets make up a larger and larger share of total manufacturing assets each year, accounting for 67.6% in 1948 and 81.7% in 1963.

most obviously possible to build instead of buying, it is a reasonable inference that the greater part of all mergers represents a growth that would have come about anyway ⁽¹⁶⁾. Therefore, it is probably stretching matters to suppose that as much as eight per cent of the growth of the very largest firms was due to mergers.

This may all be good or bad, but acquisitions have simply not had any kind of perceptible effect on « over-all concentration », which in turn has no logical connection at all with industrial concentration. And yet it might be embarrassing to cite the solemn disquisitions on why mergers were changing the structure of industries.

CONCLUSION

Concentration is high in many American industries, while « over-all concentration » is high in the manufacturing and public utility area. There is no sign at all of any abiding tendency to increase down to 1958 for the one and 1960 for the other. But it does not follow that because there was a zero trend up to 1958 or 1960 it continued in the years since. However frequent is extrapolation it is not for that reason any more respectable. Mark Twain observed that the Mississippi River was an alluvial stream which often cut its banks and had in the course of years shortened its total length. He remarked that any fool could see, and some fools would say, that at this rate within a thousand years Minneapolis would be a suburb of New Orleans.

SOME INTERNATIONAL COMPARISONS

Monopoly and Economic Development

An underdeveloped economy is permeated with monopoly; growth is a continual breakdown of a host of monopolies. Because incomes are low and markets extremely small, viable firms are few, and it is unusual to find enough for vigorous competition. The immobility of capital and labor, the high risks of innovation, and the absence of facilities needed to launch new enterprises or change the direction of existing ones, mean

(16) U. S. Bureau of the Census. *Annual Survey of Manufactures: 1959 and 1960: Acquisitions and Disposals of Manufacturing Facilities*, M60 (AS)-Sr, Washington, D. C., 1963. In 1959 66.8% of acquired manufacturing employment was classified in the same 2-digit industry with the acquiring firm. In 1960 the percentage was 61.2.

that vested interests, and *situations acquises*, are usually safe for at least the lifetime of the holders. Moreover, economic development under government auspices, while inevitably destroying monopoly in some sectors, reinforces it elsewhere, e.g., restrictions on imports to conserve foreign exchange; protection of nationalized enterprise against either foreign or domestic rivals who might otherwise discomfit it; and the difficulty of fitting unforeseen needs into a national plan, all help aggravate an already high degree of monopoly. This is not to say that underdeveloped economies ought to put at the head of current agenda such anti-monopoly measures as have been taken in the developed countries, or indeed of any type. It means only that development measures and planning must be sensitive to the restrictive and contractive effects, and must actively seek to minimize them.

But although the growth of markets and growing ease of moving resources into more profitable areas tends to lessen concentration and monopoly, it does not therefore follow that this tendency goes on indefinitely as per capita incomes grow and markets expand and move closer together. Indeed, to suppose without more that the development process must bring this about is almost the kind of extrapolation to which we have just objected. If we compare the 19th and 20th centuries in the United States, for example, since the case is more clear because of great distances and the importance of transport costs, it seems obvious that the number of firms in any given *industry* for which a comparison is still possible is much less today, but also that markets are much wider, so that we cannot say whether the *competitors* in today's fewer and larger markets are more or fewer than in any one of yesterday's smaller ones. It does look as if there has been little enough change since the time when the present continental pattern was finally established.

It would be extremely valuable to be able to compare concentration in various markets among the developed economies, and the underdeveloped nations, in order to test the association both with size of nation and with development, which we may measure by per capita income. Unfortunately, we must report that present statistics do not, except in one or two instances permit any such systematic study. In general, there is a fair consistency in dividing the industrial sector into categories which correspond roughly to the two-digit S.I.C. groupings in the U.S., e.g. foods, textiles and products, chemicals and products, etc. But finer subdivisions are relatively rare.

The reporting units show relatively little consistency. Few countries

collect sufficiently detailed statistics on the participation of firms in their principal markets, and there is even a regrettable inconsistency on establishment counts — not unexpected, in view of what was said earlier on the difficulty of enumerating units with anything like consistency and precision.

Moreover, although we can hope for improvement in this area with the passage of time, this is only to the extent that there is agreement on the basic economic theory, which guides the construction of statistical measures.

North America and Great Britain

Rosenbluth ⁽¹⁷⁾ has shown that Canadian industry is appreciably more concentrated than American, but he has been prevented by non-comparabilities from measuring the difference precisely. In particular, there are only 95 industrial divisions.

Using more detailed data, Rosenbluth has also concluded that « the percentage of manufacturing industries with concentration ratios above any given level is higher in the United Kingdom than in the United States » (ibid, p. 71). This view has been disputed by Shepherd ⁽¹⁸⁾, on the basis of the work of Evelyn and Little ⁽¹⁹⁾ who compute concentration for about 73 per cent of total manufacturing employment. Industries with greater than 40 per cent concentration account for 28.1 per cent of employment, as compared with 27.1 per cent for all manufacturing employment in the U.S.

Shepherd assumes that the omitted employment was « no doubt... in the very low concentration groups » (op. cit., p. 71). But this assumption is not proved. Moreover, the British data is biased in two ways toward understating concentration. It is usually given for three rather than four firms, and the British manufacturing sector includes only 220 sub-groups as against 447 in the U. S. These two biases are independent and therefore additive. But we cannot tell, without more, what their quantitative importance may be. For at least the time being it seems

(17) Gideon R. ROSENBLUTH, *Concentration in Canadian Manufacturing Industries* (Princeton University Press, for the National Bureau of Economic Research), 1957.

(18) W. G. SHEPHERD, *A Comparison of Industrial Concentration in the United States and Britain*, « Review of Economics and Statistics », February 1964, pp. 70-75.

(19) Richard EVELYN and I. M. D. LITTLE, *Concentration in British Industry* (Cambridge University Press, 1960).

that Shepherd's summary holds : « Final conclusions concerning the real levels of relative concentration are ruled out » (ibid, p. 72).

The European Economic Community

The Uri ⁽²⁰⁾ report purported to make comparisons of industrial structure in the six nations. Unfortunately, concentration was measured by the Gini coefficient, which as shown elsewhere is irrelevant. There is no logical relationship between dispersion of firm sizes on the one side and fewness of firms on the other — zero dispersion indicates complete monopoly, and therefore the use of a coefficient of inequality to measure concentration is altogether illogical. This same basic objection largely invalidates the admirably ingenious work of Hart and Prais ⁽²¹⁾ in applying the log-normal distribution to business concentration. Hart himself pointed out that for particular industries this distribution had little to say ⁽²²⁾, and Silberman ⁽²³⁾ later devised tests with which he was able fully to confirm this.

The great uncertainties surrounding the enumeration of firms would of course be an additional and sufficient reason for rejecting a measure of the inequality among those firms, and although the difficulties in enumerating establishments are much less, there are very considerable arbitrary elements involved. It must follow that even a group of developed countries with long standing statistical systems and competent personnel to administer them, must differ very considerably in their enumeration methods, and therefore in the meaning of any totals they draw up. This has been abundantly, one might even say crushingly, demonstrated by Madame Cahen ⁽²⁴⁾.

Hence it is not possible at present to make any systematic comparisons of concentration among the nations of the European Economic Com-

(20) Communauté Economique Européenne, *Rapport sur la Situation Economique dans les Pays de la Communauté*, 1958.

(21) PRAIS and HART, *The Analysis of Business Concentration : A Statistical Approach*, « Journal of the Royal Statistical Association », Series A, Part 2, 1956, pp. 150-191.

(22) Peter E. HART, *Concentration and Its Measurement in the United Kingdom*, in H. Arndt, ed., *Die Konzentration in der Wirtschaft*, (Duncker & Humblot, Berlin, 1960), Erster Band, pp. 670-672.

(23) Irwin H. SILBERMAN, *Application of the Lognormal Distribution*, op. cit.

(24) L. CAHEN, *Un Exemple de l'Impossibilité de Certaines Comparaisons Statistiques : La Taille des Etablissements Industriels dans les Pays du Marché Commun*, « Etudes et Conjoncture », February 1959, pp. 197-208.

munity. Nor can one as yet make even approximate comparisons by using the work of Houssiaux ⁽²⁵⁾, or the bulky volumes edited by Helmut Arndt ⁽²⁶⁾, however valuable the details there may be.

A very recent German governmental inquiry ⁽²⁷⁾ shows concentration to be increasing from 1952 to 1962, but the measure is doubly crude, in that it uses the share of the largest 10 firms and also divides the economy into only 30 industries.

Australia

For Australia, authors have made estimates on the basis of none too satisfactory official data. It would appear, not surprisingly, since Australia is in many ways comparable to Canada, that concentration is significantly higher than in the United States and Britain. But the inquiry is seriously hampered because of non-comparabilities. One writer found only 29 industries which could be compared, and this sample contained a disproportionate number of industries with high concentration ⁽²⁸⁾. This does not indicate a bias one way or another in the comparison, but it does indicate a good likelihood of chance distortion. Another study ⁽²⁹⁾ found 142 comparable industries, employing no less than 89 per cent of employment in manufacturing. At least 50 per cent of manufacturing employment was in industries with the largest eight firms accounting for 50 per cent or more of sales; in the United States a comparable figure would be 27 per cent (*ibid.*, p. 86).

Japan

For Japan, it can be determined that in 1956 34.6 per cent of all income originating in the manufacturing sector was produced in industries with 4-firm output concentration ratios exceeding 50 per cent ⁽³⁰⁾,

(25) Jacques HOUSSIAUX, *Le Pouvoir de Monopole* (Recherches Economiques, Sirey, 1958).

(26) Helmut ARNDT, ed., *Die Konzentration in der Wirtschaft* (Duncker & Humblot, Berlin, 1960), 3 Vols.

(27) *Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft* (September 28, 1964).

(28) Alex HUNTER, *Restrictive Practices and Monopolies in Australia*, « *Economic Record* », March 1961, pp. 33-35.

(29) KARMEI, and BRUNT, *The Structure of the Australian Economy* (Angus and Robertson, London, 1962).

(30) Eugene ROTWEIN, *Economic Concentration and Monopoly in Japan*, « *Journal of Political Economy* », June 1964, pp. 262-277.

which is considerably larger than for the United States, for the corresponding figures for 1954 and 1958 were, respectively, 29.5 and 30.0 ⁽³¹⁾. Between 1937 and 1950, unweighted average concentration declined in 35 selected industries, decreases being the most marked in highly concentrated industries. A similar tendency was observed for 64 industries between 1950 and 1955 (p. 265). It appears from Rotwein's article that there is a significant amount of concentration data in Japan, but for the non-Japanese-reading student, this remains a closed book. However, observing the performance of the Japanese in this and other areas, one can feel pretty confident that the good beginning made by Rotwein will be soon continued. The rapid growth of the Japanese economy in recent years makes it particularly interesting as a test case.

India

Thus far, all of the statistics have dealt with shares of particular industries, our best though very imperfect approximation to a market in the theoretical sense. However, the Indian studies have been directed at « overall concentration ». The basic unit which has been used by writers on the subject is what Hazari calls a « complex » ⁽³²⁾. A firm is included within a complex when decisions affecting its pricing, production, or other policies emanate from a common center. Inner Complexes include majority controlled firms, while Outer Complexes include units over which any degree of control whatever is exercised. The Planning Commission felt its assigned task to be qualitative and economy-wide, rather than quantitative and industry by industry. « In the Indian context it is the concentration of control in the industrial sector as a whole rather than in any one or other particular industry that presents a more menacing aspect of concentration of economic power » ⁽³³⁾. Unfortunately, there is no attempt to explain what is meant by « control », nor why it should make any difference to the behavior of a number of firms if they are or are not part of a given Inner or Outer Complex. Nor are we given to understand the « menace » which is being investigated. An explanation

(31) United States figures represent the share of total manufacturing value added by 4-digit industries having 4-firm value of shipments concentration ratios exceeding 50%.

(32) R. K. HAZARI, *The Structure of the Private Corporate Sector*, Report to the Government of India, Research Programmes Committee, Planning Commission, 1963.

(33) Government of India, Planning Commission, *Report of the Committee on Distribution of Income and Levels of Living*, Part. I, February 1964, p. 37.

of the theoretical basis of the Indian concentration inquiries would be most desirable. Lacking it, we can most plausibly understand it as a justly unfavorable reaction to the long-standing managing agent system, which the Companies Act of 1955 was designed to eliminate. The notion of « interest groups » and interconnections at the highest level somehow subtly altering the whole direction of the economy, or the distribution of wealth, etc., has about it an invincible vagueness as well as the kind of concreteness which story-tellers have used from time immemorial: « The ghost was sitting in the very chair in which you sit now ». The idea of « monopoly » as simply « big business » is so convenient a repository for so wide and deep a collection of prejudices and resentments that it is invulnerable to all analysis or criticism.

Conclusions

Monopoly is above all characteristic of underdeveloped economies. It does not follow that the more developed an economy, the lower the degree of concentration. Our attempts to make international comparisons have not sufficed either to confirm or refute the hypothesis that concentration decreases, but the data are altogether incompatible with the idea of any secular increase in concentration, however defined.

A theory which is plausible and has some data to support it, is that the larger the industry, and also the higher its growth rate, the lower the concentration. The theoretical basis, noted earlier, would be that economies of scale tend not to increase as fast as the total market for any product. The relation does seem to hold for the United States between 1947 and 1954 and possibly also between 1947 and 1958. But a few scattered indications do not prove the theory, and the relation even if it exists, does not appear very strong.

MONOPOLIO E CONCENTRAZIONE: CONFRONTI NEL TEMPO E NELLO SPAZIO

Un celebrato autore del nostro tempo, parlando di un soggetto caro al suo cuore, ha detto: « Per tutta la mia vita ho avuto una certa idea della Francia, più per sentimento che per logica ». Se il generale De Gaulle me lo consente, direi che molti economisti e non-economisti per tutta la vita

hanno avuto una certa idea del monopolio, prodotta più dal sentimento o dall'abitudine che dall'analisi. L'idea del monopolio predominante nella letteratura, meglio vista incidentalmente anche quando le nozioni fondamentali vengono esposte in una luce obliquamente rivelatrice, è sostanzialmente quella della *dimensione*. Monopolio significa « big business », industria moderna, migliaia di impiegati, attività per molti milioni o miliardi, operazioni d'ampiezza mondiale ecc. Lo stesso economista sarà capace di trarre le più raffinate conseguenze da una teoria altamente astrusa del « monopolio », ma le parti non s'incontrano spesso.

L'idea che il monopolio cresca inevitabilmente con lo sviluppo industriale risale probabilmente a Marx, il quale in un noto passaggio profetizzava che la proprietà dei beni capitali sarebbe diventata sempre più concentrata in poche mani, finché la Rivoluzione sarebbe venuta a « espropriare gli espropriatori ». Il fondamento teorico, mai esplicitamente enunciato, sembra essere stata la credenza di sempre crescenti economie di scala. Qualunque ne sia la ragione, l'idea della concentrazione crescente e del monopolio si è affermata tanto nella professione che nell'opinione profana, cosicché nel 1941 si leggeva ancora in un eccellente manuale economico di Cambridge, che « il secolo diciannovesimo fu un secolo di concorrenza e il ventesimo di monopolio » (E. A. G. Robinson). Da allora, l'evidenza accumulata ha distrutto questa generalizzazione, sicché ora la questione è di vedere se non si debba fare con Marx ciò che egli disse aver fatto con Hegel — voltarlo sotto sopra per situarlo giustamente, e dire che il grado di monopolio diminuisce al crescere dell'industria. Ma anche se si doveva verificare il contrario, anzi la contraddizione, della profezia di Marx, non c'è dubbio o quasi che questo errore fondamentale era semplice e assai vicino a un altro fatto dallo stesso: ossia che il rapporto capitale lavoro dovesse crescere a causa della maggiore meccanizzazione. Poiché il profitto, in senso marxista, è derivato soltanto dal lavoro, il saggio di profitto deve fatalmente decrescere. Il processo potrebbe invero essere ritardato da quella che Marx, sempre eccellente osservatore, chiama « riduzione del costo del capitale ». Ma questa riduzione può essere minore o maggiore o uguale allo sviluppo — in un senso o nell'altro — della sua massa fisica. Il rapporto capitale-lavoro o « composizione organica » può quindi aumentare o ridursi e non deve continuamente aumentare.

Analogamente, se progresso industriale significa crescenti economie di scala, condizione e occasione necessaria ad esse è l'allargamento del mercato. Adam Smith disse praticamente altrettanto nel titolo del suo primo capitolo. Le economie di scala possono crescere più rapidamente o più lentamente del mercato e pertanto non vi è ragione generale o a priori di supporre che il numero delle imprese efficienti in un dato mercato debba crescere o diminuire. Non vi è quindi ragione di aspettarsi una maggiore concentrazione, in media, nei mercati che compongono l'economia.

Vi è una tendenza perenne delle imprese a praticare la collusione e a tentare di restringere la cerchia dei concorrenti. La tentazione costante al monopolio, se avesse successo, condurrebbe a un crescente grado di monopolio; ma i limiti sarebbero già prossimi e nel lungo andare l'effetto importante sarebbe il controllo o l'assenza di controllo, sulla corrente delle innovazioni tendenti a creare nuovi mercati o a distruggere vecchie e radicate posizioni.

E' sufficiente affermare che nessuna teoria generale sinora proposta sembra intrinsecamente più convincente di qualsiasi altra. In questo saggio si argomenta innanzitutto che il rapporto di concentrazione diventato familiare negli Stati Uniti è sinora l'approssimazione più vicina al monopolio nel senso della teoria economica; si distingue tra concentrazione di industrie o mercati da un lato e ampi aggregati come le cento o cinquecento maggiori imprese dell'intera economia, o tutta l'industria ecc.; si guarda poi allo sviluppo di entrambi i tipi di concentrazione negli Stati Uniti per l'ultimo mezzo secolo; si fanno alcuni confronti tra i vari paesi; e infine si indicano le osservazioni generali che possono essere legittimamente enunciate. Il tutto nei seguenti paragrafi: *Significato della concentrazione; Concentrazione delle industrie e della produzione, 1901-1958; « Concentrazione generale »; Alcuni confronti internazionali: monopolio e sviluppo economico; Nord America e Gran Bretagna; Comunità Economica Europea; Australia; Giappone; India.*

IL Y A TRENTE ANS

par

AUGUSTE MURAT

Université de Lyon

Il y a trente ans, j'écrivais une thèse de Doctorat concernant la politique agricole du Fascisme et plus particulièrement la « *Bonifica integrale* » (1). Il y a peut-être quelque vanité, mais sans doute aussi quelque intérêt à s'interroger sur ce que ces trente ans ont apporté en ce domaine.

L'Italie de 1934 m'apparaissait comme un pays essentiellement rural, surpeuplé, manquant de matières premières, d'énergie et de capitaux pour alimenter une industrie, assurant à ses habitants un niveau de vie assez bas, en somme, ce que nous appellerions aujourd'hui un pays sous-développé.

En ce qui concerne les ressources naturelles, l'accent était mis sur des handicaps naturels ou acquis : faible proportion des terroirs fertiles aptes à porter des récoltes et jouissant d'un climat favorable, rareté des sources d'énergie (le méthane commençait à peine à être exploité et le pétrole, ou plus généralement les hydrocarbures n'avaient qu'un rôle restreint dans l'industrie). Dans ce pays peu favorisé par la nature, le Nord était relativement privilégié ; mais le Centre, le Sud et les Iles étaient réellement arriérés.

Or, la population croissait en progression géométrique selon un taux qui, dans les années 30, était de l'ordre de 10‰, et la population rurale augmentait plus vite que celle des villes. L'analphabétisme était encore très répandu (48% d'analphabètes en Calabre en 1931). Si l'on ajoute à cela le fait que la grande dépression n'épargnait pas l'Italie, on comprend le caractère impérieux d'une politique de développement.

Indépendamment de ce qui devait être fait à peu près en même temps

(1) *La Propriété Agraire en Italie*. Th. Dr., Lyon 1936.

pour le secteur bancaire ⁽²⁾ et le marché des capitaux, cette politique semblait devoir s'appliquer essentiellement à l'agriculture. Une telle attitude correspondait à une tradition millénaire, prolongeait des efforts constants dont certains récents et non négligeables, traduisait de profondes aspirations populaires, notamment le désir de tirer de la terre nourricière tout ce qu'elle peut donner dans l'état actuel de la technique et, au besoin, par une évolution des structures. Cette conception bien sommaire, éclairée par ce qu'on pourrait appeler la « *Weltanschauung* » (philosophie) du Fascisme, s'exprimait dans la formule : « *Riscattare la terra, e con la terra gli uomini, e con gli uomini, la razza* ».

On remarquera dans ce slogan la place qui est faite aux hommes. J'entends bien que ce qui est envisagé ici dans la locution « *gli uomini* » c'est le niveau de vie ou le revenu *per capita* de cette population, niveau de vie qui est la condition d'un développement physique, moral, intellectuel, technique, civique, etc... de chacun, et, au delà, le développement de la « race », c'est-à-dire de la nation considérée comme un tout ⁽³⁾. Néanmoins on se demande si les hommes, dont le développement est sans doute, au minimum, l'une des fins de la politique, et, sûrement, l'une des conditions du développement économique, ne sont pas négligés. N'est-il pas surprenant, compte tenu du taux de l'analphabétisme notamment, ce discours démagogique prononcé par Mussolini à l'occasion d'une fête de la moisson :

« Le siècle de la Corporation, c'est-à-dire le siècle du Fascisme, verra la fin suprême du travail intellectuel, de ces intellectuels qui sont inféconds, qui n'ont aucun enfant et qui sont une menace pour la nation.

Rome a fait l'empire avec des paysans qui probablement ne savaient ni lire ni écrire. Le déclin de l'empire commença avec le règne des lettrés et des intellectuels ».

Donc l'objectif premier, sinon unique, de cette politique ruraliste, c'est la rédemption du sol, en d'autres termes, la *Bonifica integrale*. Cette politique, dont le modèle sera situé dans *l'agro pontino*, la zone des marais pontins, consiste dans la protection, la restauration, l'amélioration, ou

(2) Mon étude sur *l'Organisation Bancaire Italienne*, terminée en 1940 et restée inédite a été utilisée et citée dans PIROU, *Traité d'Economie Politique*, Tome I, Vol. XXXX : *Le Crédit*, p. 357.

(3) Le phénomène était plus net encore en Allemagne. Sur ce point, voir dans l'édition commerciale de ma thèse, la préface de Fr. PERROUX : *Sur la Politique de Réagrariation en Allemagne*, pp. XV à XL.

même la création de terres cultivables. Techniquement, cette « bonification » consiste dans des travaux de divers types :

- bonification hydraulique (assèchement de marais, colmatage, irrigation, aménagement et régularisation des cours d'eau),
- aménagement de bassins montagneux (reboisement, établissement de barrages ou réservoirs de régularisation),
- transformations foncières (création de sol cultivable, fixation du sol, défrichement, etc...).

Mais, très rapidement, on a compris que ces travaux n'étaient qu'un commencement. On a compris, selon la formule du professeur De Stefani que, dans cet édifice, ce qui compte, c'est le toit, d'où l'expression de *bonifica integrale*; d'où à côté de la rédemption du sol la prise en considération de problèmes tels que la viabilité et les travaux édilitaires, l'urbanisme et les services publics, la formation professionnelle, éventuellement, la construction d'unités d'exploitation et la dotation de ces unités en moyens techniques. On a compris aussi que l'oeuvre ne se limitait pas à une exploitation, fut-elle un latifond, mais à un secteur, sinon même à plusieurs, comme par exemple dans le cas d'une vallée menacée par les eaux de la montagne voisine.

Le Professeur Serpieri qui, en fait, eut la responsabilité de cette politique, pensait qu'elle entraînerait inévitablement une redistribution du sol. Mais, pour lui, la fragmentation (ou exceptionnellement le remembrement) du sol devait être spontanée, éventuellement favorisée : la réforme foncière n'était pas voulue pour elle-même, mais comme conséquence de la bonification. De telles dispositions n'étaient pas exemptes d'arrière-pensées politiques. Le gouvernement mussolinien pensait faire l'économie d'une réforme foncière *stricto sensu* (4) en associant d'une manière plus ou moins impérative l'initiative privée des propriétaires et l'action de l'Etat dans le cadre doctrinal de la fonction sociale de la propriété.

Les résultats enregistrés il y a trente ans pouvaient être examinés de différents points de vue.

D'un point de vue en quelque sorte technique, la liste des travaux accomplis ou en cours, l'accroissement du produit, l'installation de populations nouvelles sur des terres bonifiées, une répartition meilleure des terres cultivables, l'assainissement de certaines régions naguère malariques, etc..., cela ne peut manquer de peser sur le jugement, compte tenu

(4) C'est ce que dans un usage courant en France on nomme réforme agraire, comme on dit à propos des Gracques : Les Lois agraires.

de ce qui était fait dans le passé, du coût au sens le plus compréhensif du terme et du point de savoir si les résultats enregistrés font diminuer la pression démographique, la misère et le sous-développement. En ce sens, l'éternelle question est celle de savoir si l'on a pu, si peu que ce soit, agir dans le sens convenable sur la direction respective des courbes malthusiennes.

D'autre part, et toujours dans la même optique, il faut voir au delà des résultats globaux. Ce qui est vrai à l'échelle mondiale l'est aussi à l'échelon national : le progrès parfois très rapide des uns, les plus développés, rend plus insupportable le retard des autres dont le handicap relatif augmente. Dans un système libéral ou semi-libéral, le handicap régional ne peut qu'augmenter : l'aménagement du territoire est inséparable du programme de développement. Cela ne signifie pas qu'il faille établir des plans régionaux distincts et juger *caso per caso*. Bien au contraire, il faut un plan d'ensemble mais qui soit organique, c'est-à-dire dans lequel chaque partie est nécessaire à l'équilibre de l'ensemble. En d'autres termes, les réalisations du Nord et du Centre appellent très impérieusement des programmes pour le Midi et les Iles.

Ces jugements en quelque manière techniques, ne doivent pas faire oublier les problèmes moins techniques et cependant capitaux. Et d'abord les problèmes humains. Je ne parlerai pas des migrations internes, bien que je n'en sous-estime nullement l'importance. De telles migrations réalisent sans doute un meilleur équilibre spatial de la main d'oeuvre non qualifiée, mais elles vident certaines zones de leurs élites par un phénomène d'écémage au profit des très grandes villes et des régions plus riches. Au moins faudrait-il que, comme en France, ces zones déshéritées aient le taux de scolarisation le plus élevé. La généralisation d'une culture de base, surtout si elle s'accompagne d'un développement de l'initiative et de la personnalité, complétée par une formation professionnelle assez variée et bien adaptée aux besoins d'une économie en progrès, ces efforts ne sont peut-être pas à effet immédiat et ne sont pas non plus sans risques; ils sont néanmoins une condition essentielle d'un développement futur réel. Parmi toutes les ressources « rares », les « valeurs humaines », dans un pays à forte natalité, sont, elles aussi, à bonifier.

A ces problèmes de « capacités » s'ajoutent les problèmes psychosociologiques de mentalités associés aux problèmes de structures. Bien des expériences ont montré que les moyens matériels, même les plus perfectionnés, ne sont rien si la population n'en éprouve pas le besoin ou si elle est persuadée que ces moyens au lieu de la servir risquent de l'asservir,

au lieu d'améliorer son statut risquent de le détériorer. Les populations rurales ont une mentalité qui s'est formée et façonnée au long des siècles. Rien ne permet de dire *a priori* que cette mentalité favorisera le développement souhaité. Par exemple, dans une région de petite propriété exploitée directement, rien ne dit qu'on trouvera l'esprit coopératif qui permettrait de tirer tout le parti possible d'une bonification ou même de choisir la solution optimale pour la bonification proprement dite. Il peut même arriver qu'on se trouve en présence de situations quelque peu contradictoires dans leurs données. On a beaucoup parlé de la « faim de terre » des paysans dans les zones où domine le latifond. Supposons qu'un latifond soit partagé entre un certain nombre de ces paysans et que même, compte tenu de leur dénuement, on leur livre avec la terre les bâtiments d'habitation et d'exploitation, du matériel et une avance en argent; rien ne dit que cette opération connaîtra le succès. Si par exemple, l'esprit de coopération n'existe pas entre les membres et que par malheur l'année soit mauvaise, soit en raison des conditions météorologiques ou des conditions économiques, il est possible qu'on aboutisse à un échec. Les réformes de structures ne sont pas bonnes ou mauvaises en elles-mêmes, en quelque sorte dans l'absolu, mais relativement à un ensemble de données sociologiques.

Il m'apparaît que dans l'hypothèse classique du partage d'un latifond entre un certain nombre de bénéficiaires assez démunis de moyens matériels et de connaissances, il doit y avoir une tendance à exploiter selon ce qu'on appelle couramment l'économie de subsistance, par opposition à la production pour le marché, et à choisir une production individualiste pour le marché local de préférence à la production coordonnée pour un marché plus important. Dans bien des cas, cette opération sera une régression. Si des précautions ne sont pas prises, il est à craindre que les exploitations nouvelles ne soient revendues et que, socialement, sinon économiquement, il y ait une nouvelle régression. A une époque où la production de masse, industrialisée, et correctement commercialisée est la condition *sine qua non* de la défense du niveau de vie des agriculteurs, une réforme qui ne s'accompagne pas d'une organisation collective de la production et de la commercialisation ne peut être un succès réel.

Me fondant sur de telles considérations, je pensais que la politique fasciste de bonification était une épreuve redoutable et je terminais par cette interrogation : Où va l'Italie ?

Le Gouvernement de Mussolini a été emporté par la tourmente de 1944.

La royauté elle-même n'a pas survécu à la guerre et au Fascisme; mais les problèmes restaient. Qu'en est-il après 20 ans?

Comme la précédente, la seconde guerre mondiale a déclenché, en plus des mouvements politiques plus ou moins révolutionnaires, une vague de réformes économiques, comme par exemple les nationalisations, parmi lesquelles les réformes foncières. Comme après la première guerre mondiale, l'Italie a connu les occupations de terre dès la libération. L'article 44 de la nouvelle constitution italienne prévoyait une réforme comportant classiquement expropriation et partage. La Confédération des Travailleurs établissait un plan et traçait les grandes lignes d'une politique agricole. A travers les péripéties et vicissitudes de cette phase révolutionnaire, la notion de *bonifica* se conserve et avec le temps s'affermir; elle passe au second plan derrière la révision des contrats et la réforme agraire, mais certains mettent en doute l'efficacité de cette réforme comme moyen de lutte contre le chômage. L'Italie de cette époque était en effet peu différente économiquement et socialement de celle du début de l'ère fasciste.

Il ne serait sans doute pas très utile d'insister sur le bienfondé des critiques adressées à la réforme agraire si elle n'était longtemps restée au premier plan. Cette réforme avait l'immense avantage de satisfaire une idée-force, l'anticapitalisme terrien, incorporée dans la « faim de terre »; mais il était évident, *ab initio*, que ses effets seraient insignifiants. Déjà, au temps du Fascisme, de nombreux auteurs avaient insisté sur ce qu'avait d'illusoire la croyance en l'efficacité de la réforme agraire. Une statistique publiée en 1961 indique que les expropriations ont porté sur 44.000 ha et ont permis d'installer 5.000 familles indépendantes de plus : cela représente environ 1,5% en superficie et 0,5% en population pour le pays tout entier, et l'on remarquera que ce résultat doit être rattaché à des mesures bien plus complexes que le simple partage après expropriation.

Bien d'autres critiques de principe ont pu être formulées. On a notamment fait observer que la réforme agraire aboutit à créer des micro-unités d'exploitation qui ont toutes les faiblesses des petites unités de production dans un monde où les marchés s'agrandissent, ce qui oblige à concevoir une production de type industriel, c'est-à-dire homogène, régulière, de qualité constante et de quantité correspondant aux besoins à satisfaire. Cela suppose évidemment un esprit coopératif, mais aussi une organisation, une discipline, une puissance de négociation, éventuellement l'appui de l'Etat et des moyens institutionnels et matériels qui garantissent le succès d'une entreprise qui devient collective. Que l'on songe

seulement à l'emballage, au transport, à l'organisation des marchés et de la commercialisation, aux problèmes internationaux (ex : des pommes sur le marché français) etc, etc,... Il y a bien longtemps que l'exploitation agricole participe aux marchés; cette évolution, qui en fait une entreprise, s'accélère, et c'est un bien, car il n'est pas possible de concevoir une amélioration des revenus des agriculteurs qui les mette au niveau des autres « secteurs » économiques sans cette participation; mais alors, l'agriculture est soumise à la loi de concentration et d'innovation tout comme ces autres secteurs. Il est donc étrange qu'à ce moment précis, on tente de briser de grandes unités encore existantes au lieu de les « convertir » en les mettant précisément en mesure de jouer leur rôle. Faudrait-il que le regroupement soit le fait d'une industrie agricole telle que conserverie ou industrie de transformation (jus de fruits) qui recueillerait le plus clair du bénéfice de l'opération. La fonction sociale de la propriété ne consiste pas à permettre à un plus grand nombre de déshérités de vivre chichement, mais, quand c'est possible, à un plus grand nombre de vivre à un niveau égal à celui de la nation tout entière et qui soit le plus haut possible. Il suit de là que la formule imaginée dans différents pays et qui consiste à créer des exploitations individuelles distinctes, et en quelque sorte livrées à elles-mêmes, n'est qu'un pis-aller, même si les exploitations ainsi créées sont dotées des moyens matériels nécessaires.

Ce fut, semble-t-il néanmoins l'orientation acceptée par le gouvernement italien, notamment dans les lois des 12 mai et 21 octobre 1950 en vue de la Renaissance du Midi et dont l'organe d'exécution était la *Cassa per il Mezzogiorno* (littéralement la Caisse pour le Midi). Le développement du Midi était prévu par un plan décennal que les difficultés rencontrées firent proroger de 5 ans. A vrai dire, les travaux de bonification du type ancien continuaient, notamment dans les régions du Nord et du Centre; mais, tandis qu'avant-guerre la réforme agraire était conçue comme la conséquence de la bonification, dans la réforme de 1950, la réforme agraire précédait la bonification dans le schéma suivant :

- En premier lieu, l'expropriation devait réduire les grandes propriétés suivant des règles qui tenaient compte notamment de la superficie des terres et des revenus des propriétaires.
- Ensuite, ces propriétés, divisées en unités plus petites, étaient attribuées suivant un ordre de priorité, en principe à des cultivateurs sans terre.
- Enfin, une assistance technique et financière était prévue pour que les

nouveaux propriétaires ne soient pas victimes de leur ignorance ou de leur faiblesse économique et pour que les coopératives où ils se trouvaient obligatoirement associés fonctionnent correctement et leur fournissent les moyens d'une administration efficace.

Les données du problème étaient peu différentes de celles décrites il y a trente ans. Le plan quinquennal intéressait 41% de la superficie du pays, 37% de sa population. Celle-ci, dans le Midi, s'accroissait encore aux taux de 9% (contre 6% dans le Nord et le Centre) et son revenu moyen *per capita* était de 47% environ de celui du Nord et du Centre.

Les solutions envisagées, malgré le retournement dont il a été parlé, étaient également peu différentes : Les 1.000 milliards prévus initialement pour 10 ans devenus 1.280 en 1952 pour 12 ans, et un peu plus de 2.000 en 1959 pour 15 ans (durée fixée en 1957), étaient affectés à des emplois du type ancien : aménagements montagneux et hydrauliques, assainissement, irrigation, bonification, coordonnés avec des travaux d'intérêt collectif : routes, voies ferrées, adduction d'eau et autres travaux d'intérêt collectif. Du point de vue financier, les travaux de la compétence de l'Etat étaient coordonnés avec les incitations classiques, subventions en capital, bonifications d'intérêt, exemptions fiscales et douanières, réduction de tarifs de transport, etc...

Le progrès accompli semble avoir résidé dans une vue plus large sinon plus humaine du problème et de ses solutions; mais les mesures adoptées ont été à juste titre abondamment critiquées.

On a fait remarquer que l'on n'a commencé à parler de développement qu'avec le « Plan » Vanoni (fin 1954), et qu'on ne s'est pas préoccupé de taux de développement ou de croissance. Il semble que l'on soit revenu à une conception de la mise en valeur des terres après une tentative de redistribution du sol à caractère social. Il est regrettable que, comme d'habitude, on ait sacrifié le principal, qui est malheureusement le long terme, à l'accessoire qui pouvait être obtenu immédiatement.

Le problème de l'équilibre de l'économie italienne sous tous ses aspects — intersectoriel et interrégional — s'inscrit dans un problème de développement. Tous ces problèmes ont été dissimulés par les progrès incontestables réalisés par l'économie italienne depuis 20 ans.

Au recensement du 15 octobre 1961, l'Italie avait doublé le cap des 50 millions d'habitants; sa population s'accroissait au rythme d'environ 5% et la densité s'élevait à 164 habitants par km² (superficie totale 301.000 km²). Cette population avait toujours une belle vitalité (taux

brut de natalité 18,8); la mortalité infantile y était en régression (40,1 contre 72,1 en 1948).

La propension à consommer de cette population est en sensible régression (61 contre 71 en 1948) ce qui indique une amélioration du niveau de vie. Si l'on compare le nombre de calories absorbées en moyenne chaque jour par tête d'habitant en France et en Italie en 1948-50 et en 1957-59, on trouve l'Italie 2.350 pour la première période et 2.670 pour la seconde, soit un accroissement de 13,5% de l'une à l'autre, tandis qu'en France, on passe de 2.800 à 2.940, soit un accroissement de 5% seulement. La part de revenu national consacrée à la formation du capital fixe passe de 18% en 1948 à 23% en 1961, ce qui évidemment confirme ce qui a été dit.

Une autre confirmation de ce progrès économique se trouve dans la répartition de la population active. En 1954, les agriculteurs représentaient 37,7% de la population active contre 33,3 pour l'industrie et 29 pour les services. En 1961, ces chiffres passaient respectivement à 30, 39 et 31. Cette évolution est tout-à-fait caractéristique.

L'indice d'emploi de la main d'oeuvre (agriculture exclue) base 100 en 1958, était à 79 en 1954 et à 109 en 1961. Le chômage qui était estimé à 8,8% en 1954 n'était plus que de 3,4% en 1961.

Cet accroissement d'activité et de bien-être est confirmé par l'augmentation de la consommation d'énergie. En 1958, la consommation d'énergie *per capita* était de 887 kg. d'équivalent charbon et en 1961, de 1.223 Kg.; le total de l'électricité produite et de l'électricité importée qui était de 22.694 million de kwh en 1948 était de 60.565 millions en 1961. On pourrait en dire autant pour le fuel et les hydrocarbures, et bien entendu, pour les investissements industriels et les matières premières en général, ferrailles notamment.

Le Revenu National, le Produit National Brut et la Production en général se sont accrus d'une manière spectaculaire.

- Le revenu national, estimé à 6.000 milliards de livres en 1948, est à 9.400 en 1953, à 13.450 en 1958 et à 17.150 en 1961.
- Le produit national brut était déjà en 1957 à l'indice 124, base 100 en 1953 (84 en 1950). On remarquera cependant que la part de l'agriculture dans ce produit n'est que de 21,2% contre 42,2 pour l'industrie et 36,6 pour les services, mais il en est de même dans les autres pays comme la France où l'agriculture tient une place importante. Nous reviendrons sur ce point. Il n'en reste pas moins que la croissance en volume du produit national brut de l'Italie entre 1957 et 1961

atteint presque 30% ce qui classe l'Italie au premier rang des pays européens (France 17%).

— Il en est d'ailleurs de même pour la production industrielle. L'Italie prend le premier rang pour la période 1957-61 avec un accroissement supérieur à 45% (France 26).

Si l'on prend pour base 100 l'année 1958, l'indice général passe de 43 en 1938, à 44 en 1948, 84 en 1955 et 140 en 1961, et l'indice des industries manufacturières de 44 en 1938, à 43 en 1948, 84 en 1955 et 142 en 1961. Pour les années 1962 et 1963, avec base 1958, on a :

	1962	1963
Indice général	156	170
Mines	124	118
Industries manufacturières	159	173
Electricité et Gaz	137	149

Si l'on exprime l'accroissement de la production par tête, l'Italie passe au deuxième rang après l'Allemagne avec un accroissement de plus de 20% (France 10); l'indice de la production *per capita* base 100 en 1958 est néanmoins éloquent. 1948 : 61; 1953 : 79; 1961 : 123.

Il est clair que l'Agriculture ne suit qu'avec beaucoup de retard les progrès des secteurs secondaires et tertiaires.

Alors qu'en 1948, la part du produit national brut imputable à l'agriculture était de 33%, cette part n'était plus que de 26% en 1953, 20% en 1958 et 17% en 1961.

Si l'on prend pour base 100 la moyenne des campagnes de 1952-53 à 1956-57, l'indice de la production agricole est de 110 pour la campagne 1960-61 dans son ensemble et de 111 pour les denrées agricoles alimentaires. Si l'on prend pour base 100 l'année 1953, la production agricole dans son ensemble est à l'indice 116,7 en 1959 et à 118,3 en 1961; pour l'élevage, à 122,1 en 1959 et 127,7 en 1961. On voit le retard sur l'industrie, puisque l'indice de la production industrielle base 100 en 1953 est à 200 en 1961.

La leçon qui se dégage de ces chiffres est donc que la question rurale en Italie reste un problème essentiel. Ce pays n'est plus le pays arriéré qu'il était il y a trente ans; une population plus nombreuse vit mieux sur le même sol; mais le progrès concerne essentiellement les populations urbaines et les activités industrielles ou tertiaires. Ce progrès n'entraîne que le phénomène bien connu de la réduction des populations rurales sans réduction de la production agricole, c'est-à-dire la suppression du chômage déguisé; mais les ruraux restent, comme ailleurs, à la

traîne, et ce phénomène me paraît déplorable, même si des surabondances locales et limitées dans le temps impressionnent certains esprits en sens contraire.

En conséquence, il me semble que la manière de voir des gouvernants de 1950 et des années suivantes est tout aussi dépassée que celle des gouvernants d'il y a trente ans.

D'autre part, le problème général se double d'un problème régional. L'unité politique — d'ailleurs imparfaite — masquait une profonde disparité régionale : la question méridionale doublait la question rurale.

La prise de conscience simultanée de ces deux « questions » constitue la base actuelle du sujet qui nous préoccupait déjà il y a trente ans.

En ce qui concerne plus précisément la « question méridionale », il ne faut pas se dissimuler que l'action de la Caisse du Midi appuyée plus récemment par l'I.R.I., l'E.N.I. et par des capitaux privés venant du Nord, n'a pas été sans effets.

1°) Le problème a été beaucoup mieux cerné et analysé; des études de toutes sortes en ont précisé les données et le sens.

2°) Une méthode de résolution a été mise au point en vue de déterminer :
— pour le développement industriel : des zones de développement et des centres ou « noyaux » de développement.
— pour le développement agricole : des zones d'agriculture consolidée, des zones à haute réceptivité, et des zones d'agriculture extensive.

3°) Des procédures ont été mises au point pour obtenir une action coordonnée aussi efficace que possible.

Pour ne citer que quelques chiffres, disons que de 1950 au 30 juin 1963, on a défriché 142.000 ha, planté 30.000 ha d'arbres, irrigué 143.000 ha et amélioré 10.000 ha de pâturages.

D'autre part, les moyens financiers mis à la disposition du Midi vont en augmentant. C'est ainsi que les investissements para-étatiques s'élèvent respectivement en 1957, 1958, et 1962 à

48,6 72,3 et 261,9 milliards de lires, ce qui représente
19,6% 23,9% et 43,6% du total national.

Remarquons enfin que l'Italie du Nord expédie en 1959 70% de ses exportations nettes (commerce interrégional) vers le Midi. D'où il résulte que le Midi est devenu nécessaire à l'expansion du Nord.

Mais cette observation même souligne un aspect important de la question méridionale.

1°) La disparité entre le Nord et le Sud s'est accrue.

Le revenu régional entre 1951 et 1959 s'est accru de 4% par an alors que le revenu national s'accroissait au rythme de 5,2% entre 1951 et 1957 et de 6,8% entre 1957 et 1962 (ce taux atteignant même 7,3% dans les trois dernières années).

De 1951 à 1957, le produit brut s'élevait dans le Midi au taux de 4,3%, de 1958 à 1962, au taux de 5,1% et de 1959 à 1962, au taux de 6,3%, tandis que pour les périodes correspondantes, le taux de croissance du Nord était de 5,5%, 7,4% et 7,6%.

Si l'on fait le rapport du revenu par tête dans le Midi et dans le Nord, compte tenu d'une forte émigration du Midi vers le Nord, on constate que le pourcentage obtenu est de 47,7% en 1951 et 46,6% en 1959.

2°) La dépendance du Midi par rapport au Nord s'accuse.

Les capitaux viennent du Nord, et ce, de plus en plus.

Les hommes, du moins les cadres supérieurs, viennent également du Nord et les entreprises ont de grandes difficultés à trouver sur place la main d'œuvre qualifiée, au point qu'un auteur insiste sur le fait qu'il convient d'associer l'assistance technique aux encouragements financiers.

Constatons donc que non seulement les décisions spontanées n'ont pas permis de résoudre le problème, mais que ces volontés et initiatives locales, bien qu'aidées puissamment depuis 1950 de bien de manières, notamment sur le plan financier, n'ont pas réussi à réduire le retard du Midi ni sa dépendance envers le Nord, ni, *a fortiori*, à amorcer un développement autonome.

A ce point, il convient de souligner que les investissements qui ont été faits dans le Midi depuis maintenant presque quinze ans ont intéressé pour 75% les travaux d'infrastructure, qu'ils soient des investissements publics proprement dits ou une contribution à des investissements privés. Or, il est clair que ces investissements ont eu pour premier effet de favoriser le Nord qui a fourni les moyens ou les biens nécessaires, et, s'il a permis dans le Midi un accroissement de la consommation (4,5% contre 4% d'accroissement du revenu), son effet multiplicateur s'est révélé un effet différé, ce qui a pu provoquer cette remarque : en voulant réduire les contrastes régionaux, on risque de les exaspérer.

Et l'on n'a pas parlé des risques d'inflation ! Or, la situation présente de l'Italie n'est pas sans inquiéter quelque peu. On n'a évoqué ni les problèmes psychologiques, ni les problèmes sociologiques, ni les problèmes politiques...

Ainsi, de quelque côté que l'on se place, le problème que j'étudiais il y a trente ans s'éclaire d'un jour nouveau. Du point de vue de la politique

économique, après les marais pontins, il a fallu s'attaquer au sol plus dur et plus ingrat de la Calabre, de la Sicilie, de la Sardaigne et de quelques autres contrées méridionales guère mieux favorisées par la nature. On y a dépensé beaucoup d'argent pour un résultat concret assez médiocre. Certes, l'infrastructure a été améliorée, mais peut-être pas autant qu'on l'eût souhaité, et, pour ce qui est de l'agriculture proprement dite, du revenu et des conditions de vie des agriculteurs (y compris l'éducation générale et professionnelle), on est, semble-t-il, encore loin de compte. La situation semble avoir été sauvée, au moins en partie, d'un échec lourd de conséquences, grâce au développement industriel qui a, dans le Nord, permis de réduire le chômage et d'absorber l'excédent de main d'oeuvre du Midi, et qui, dans le Midi, a créé de nouveaux emplois et des îlots de prospérité relative.

Ces constatations montrent que le problème doit être examiné comme un élément d'un ensemble plus vaste. Il ne suffit pas d'élaborer un plan pour l'agriculture ou pour le Midi; il faut un plan économique national qui, lui-même, ne peut être établi avec les conceptions nationalistes et autarchiques du Fascisme, mais qui doit tenir compte des impératifs européens, sinon mêmes mondiaux.

Ce banal problème d'intégration sectorielle (agriculture) et d'intégration régionale (*Mezzogiorno*) nous ramène vers des sujets non moins banals qui s'appellent équilibre, développement, croissance harmonisée, etc... Le propre du sous-développement est de ne pouvoir évoluer de manière autonome, vers un mieux-être; l'aide extérieure est indispensable; mais une conception en quelque sorte mercantiliste du développement n'est pas moins critiquable: la compétition internationale agressive caractéristique des XVI^e et XVII^e siècles est l'obstacle le plus redoutable au progrès économique mondial. Sur le plan national, la coordination intersectorielle et interrégionale n'est pas moins évidemment nécessaire.

Dans cette optique, le problème de l'agriculture méridionale devient plus clair. Le destin de la Sicile n'est peut-être pas de redevenir le grenier à blé ou le verger qu'elle a pu être dans l'antiquité ou dans un passé plus récent. Il est possible de penser qu'il vaudrait mieux pour la Calabre de former ses hommes pour autre chose qu'une agriculture purement nourricière; mais il est également possible qu'il y ait plus à gagner du point de vue du bien-être collectif à employer au développement du Midi des ressources formées dans le Nord, à utiliser pour certaines productions agricoles méridionales des ressources produites par l'industrie du

Nord, etc... Le problème doit être posé dans sa totalité et dans toute sa complexité.

Dans la course qui est ainsi engagée pour un « *take off* » qui doit être avantageux à toute la nation, il est clair que la complexité du problème doit inciter à une grande prudence; mais les enseignements recueillis depuis plus de trente ans permettent de choisir sans crainte la solution des problèmes élémentaires. L'évolution elle-même, dans la mesure où elle a été bénéfique, a, au minimum, valeur indicative. Une connaissance suffisante de la théorie économique alliée à une certaine souplesse ou adaptabilité des plans, le souci d'accroître le produit national, et, simultanément, ses éléments et leur répartition, de veiller à la formation du capital et à la direction des investissements doivent permettre des espoirs légitimes.

Toutefois, et parce que le quantitatif est en tout état de cause plus facile à appréhender et à « traiter » que le qualitatif, je voudrais dire que certains éléments du problème et non des moindres concernent les hommes. Les hommes qui font les guerres et les révolutions politiques plus ou moins sanglantes, peuvent aussi faire des révolutions pacifiques dans l'ordre économique et social. Il faut qu'ils s'accordent sur les fins ou les critères du développement et qu'ils acceptent, pour autant qu'il y ait conflit entre les deux, que l'intérêt général soit préféré à l'intérêt particulier, que les institutions orientent les individus dans le sens de ce qui est considéré comme le progrès, et qu'en particulier soit favorisé aux maximum le développement intellectuel, moral et technique des hommes eux-mêmes.

Dans ces conditions, sans doute pourrait-on énoncer, mais cette fois avec optimisme, la même question qu'il y a trente ans :

Où va l'Italie?

TRENT'ANNI FA

Trent'anni fa l'autore scriveva una tesi di laurea concernente la politica agricola del fascismo e più particolarmente la *bonifica integrale*. C'è forse qualche vanità, ma indubbiamente anche qualche interesse a interrogarsi su quel che questi trent'anni hanno portato in questo ambito.

L'Italia del 1934 appariva come un paese essenzialmente rurale, sovrappopolato, carente di materie prime, di energie e di capitali per alimentare una

industria, che assicurava ai suoi abitanti un livello di vita alquanto basso, insomma quel che oggi si direbbe paese sottosviluppato.

Per quanto riguarda le risorse naturali, l'accento era messo sulle difficoltà naturali o acquisite: debole proporzione dei territori fertili atti alla coltura in clima favorevole, scarsità delle fonti di energia (il metano incominciava appena ad essere sfruttato e il petrolio o più generalmente gli idrocarburi non avevano che un ruolo limitato nell'industria). In questo paese poco favorito dalla natura, il Nord era relativamente privilegiato; ma il Centro, il Sud e le Isole erano relativamente arretrate.

La popolazione cresceva in proporzione geometrica, secondo un tasso che, negli anni trenta, era dell'ordine del 10% e la popolazione rurale aumentava più rapidamente di quella urbana. L'analfabetismo era ancora molto diffuso (48% d'analfabeti in Calabria nel 1931). Se a questo si aggiunge il fatto che la grande depressione non risparmiava l'Italia, si comprende il carattere imperioso di una politica di sviluppo.

Indipendentemente da ciò che si dovette fare all'incirca nel medesimo tempo per il settore bancario e il mercato dei capitali, questa politica sembrava applicarsi essenzialmente all'agricoltura. Una siffatta attitudine corrispondeva a una tradizione millenaria, prolungava sforzi costanti dei quali alcuni recenti e non trascurabili, traduceva profonde aspirazioni popolari, notoriamente il desiderio di trarre dalla terra nutrice tutto ciò che essa può dare allo stato attuale della tecnica e, occorrendo, con una evoluzione delle strutture. Questa concezione alquanto sommaria, illuminata da quella che si potrebbe chiamare filosofia del fascismo, si esprimeva nella formula: « riscattare la terra, e con la terra gli uomini, e con gli uomini la razza ».

Si noterà in questo slogan il posto fatto agli uomini. Si comprende che ciò che qui è inteso con la locuzione « gli uomini » è il livello di vita o reddito pro capite di questa popolazione, livello di vita che è la condizione di uno sviluppo fisico, morale, intellettuale, tecnico, civile ecc. di ciascuno, al di là dal quale è lo sviluppo della « razza », cioè della nazione come un tutto. Tuttavia ci si chiede se gli uomini, il cui sviluppo è indubbiamente almeno uno dei fini della politica e sicuramente una delle condizioni dello sviluppo economico, non siano trascurati. Non è sorprendente, tenuto conto dell'analfabetismo, questo discorso demagogico in occasione di una festa del grano: « Il secolo della corporazione, cioè il secolo del fascismo, vedrà la fine suprema del lavoro intellettuale »?

Dunque il primo obiettivo, se non l'unico di questa politica rurale, è la redenzione del suolo. Ma rapidamente si è compreso che questi lavori non erano che un inizio. Si è compreso, secondo la formula di De Stefani, che, in questo edificio, ciò che conta è il tetto, da cui l'espressione bonifica *integrale*; onde, accanto alla redenzione del suolo, la presa in considerazione di problemi come la viabilità e i lavori edilizi, l'urbanesimo e i servizi pubblici,

la formazione professionale ed eventualmente la costruzione di unità aziendali e la dotazione di queste unità di mezzi tecnici. Si è compreso anche che l'opera non si limitava a un'azienda, fosse pure il latifondo, ma un settore, se non addirittura a molti, come per esempio nel caso di una vallata minacciata dalle acque dell'incombente montagna. Serpieri, che di fatto ebbe la responsabilità di questa politica, pensava che essa avrebbe comportato inevitabilmente una redistribuzione del suolo. Ma per lui la frammentazione doveva essere spontanea ed eventualmente favorita. La riforma fondiaria non era voluta per se stessa ma come conseguenza della bonifica. In queste disposizioni non erano assenti sottintesi politici. Si pensava infatti a una riforma fondiaria *stricto sensu* associando in modo più o meno imperativo l'iniziativa privata dei proprietari e l'azione dello Stato nel quadro dottrinale della funzione sociale della proprietà.

I risultati registrati trent'anni fa potevano essere esaminati da differenti punti di vista. Dal punto di vista in certo senso tecnico, la lista dei lavori compiuti o in corso, l'accrescimento del prodotto, l'immissione di popolazione nuova sulle terre bonificate, una ripartizione migliore delle terre coltivabili, il risanamento di certe regioni più o meno malariche... non può mancare di pesare sul giudizio, tenuto conto di ciò che era stato fatto nel passato, del costo nel senso più comprensivo del termine, il sapere se i risultati conseguiti fanno diminuire la pressione demografica, la miseria e il sottosviluppo. In questo senso l'eterna questione è di sapere se si è potuto agire nel senso conveniente sulla direzione rispettiva delle curve malthusiane.

D'altro lato, e sempre secondo la stessa visuale, bisogna guardare al di là dei risultati globali. Ciò che è vero sulla scala mondiale lo è anche su scala nazionale. Il progresso talvolta rapidissimo degli uni, i più sviluppati, rende più insopportabile il ritardo degli altri la cui difficoltà relativa aumenta. In un sistema liberale o semi liberale, l'ostacolo regionale non può che aumentare; l'amministrazione del territorio è inseparabile dal programma di sviluppo. Questo non significa che si debbano stabilire piani regionali distinti e giudicare *caso per caso*. Al contrario, occorre un piano d'insieme ma organico, nel quale cioè ogni parte sia necessaria all'equilibrio dell'insieme. In altri termini, le realizzazioni del Nord e del Centro esigono imperiosamente programmi per il Mezzogiorno e le Isole.

Queste constatazioni mostrano che il problema deve essere esaminato come elemento di un insieme più vasto. Non basta elaborare un piano per l'agricoltura o per il Mezzogiorno; occorre un piano economico nazionale che, a sua volta, non può essere fondato sulle concezioni nazionalistiche e autarchiche del fascismo, ma deve tenere conto degli imperativi europei se non addirittura mondiali. Questo problema banale di integrazione settoriale (agricoltura) e regionale (Mezzogiorno) ci porta verso argomenti non meno banali che si chiamano equilibrio, sviluppo, crescita armonizzata... La caratteristica

tipica del sottosviluppo è di non potersi evolvere in maniera autonoma verso uno stato migliore; l'aiuto esterno è indispensabile; ma una concezione in qualche modo mercantile dello sviluppo non è meno criticabile: la concorrenza internazionale aggressiva caratteristica del XVI e XVII secolo è l'ostacolo più temibile al progresso economico mondiale. Sul piano nazionale, la coordinazione intersettoriale e interregionale non è meno evidentemente necessaria.

In questa visuale, il problema dell'agricoltura meridionale diventa più chiaro. Il destino della Sicilia non è forse quello di ridiventare il granaio o il verziere dell'antichità o di un passato più recente. E' possibile pensare che sarebbe meglio che la Calabria educasse i suoi uomini per qualcosa di diverso dall'agricoltura di sussistenza; ma è ugualmente possibile che vi sia più da guadagnare dal punto di vista del benessere collettivo a impiegare nello sviluppo del Mezzogiorno le risorse formate al Nord, a utilizzare per certe produzioni agricole meridionali risorse prodotte dall'industria del Nord ecc. Il problema deve essere posto nella sua totalità e in tutta la sua complessità.

Nel corso che si è così impegnato per un « decollo » che deve essere vantaggioso per tutta la nazione, è chiaro che la complessità del problema deve raccomandare grande prudenza; ma gli insegnamenti raccolti a distanza di più di trent'anni permettono di scegliere senza timore la soluzione dei problemi più elementari. La stessa evoluzione, nella misura in cui essa è stata benefica, ha almeno valore indicativo. Una conoscenza sufficiente della teoria economica alleata a una certa elasticità o adattabilità dei piani, la cura di accrescere il prodotto nazionale e, simultaneamente, i suoi elementi e la loro ripartizione, di vegliare alla formazione del capitale e alla direzione degli investimenti devono consentire speranze legittime.

Tuttavia, e poichè il quantitativo è in ogni situazione più facile ad aprrendersi e a trattarsi del qualitativo, è bene dire che certi elementi del problema, e non i minori, riguardano gli uomini. Gli uomini, che fanno le guerre e le rivoluzioni politiche più o meno sanguinose, possono fare anche rivoluzioni pacifiche nell'ordine economico e sociale. Bisogna che essi si accordino sui fini e sui criteri dello sviluppo, e che accettino, per quel tanto che vi è conflitto tra i due, che l'interesse generale sia preferito al particolare, che le istituzioni orientino gli individui nel senso di ciò che è considerato come un progresso, e che in particolare sia favorito al massimo lo sviluppo intellettuale, morale e tecnico degli uomini.

KLASSISCHE THEORIE UND WIRTSCHAFTLICHES WACHSTUM

von

KLAUS ROSE

Johannes Gutenberg Universität, Mainz

I

Immer wieder wird man die Beobachtung machen können, dass die grossen Leistungen unseres Faches nur aus der engen Verbindung des theoretischen Gedankengebäudes mit den jeweils relevanten Erscheinungen der konkreten Gesellschaftsordnung entstehen und ihre Durchschlagskraft entfalten konnten. So hat sich die Entwicklung der Wirtschaftstheorie kaum jemals unbeeinflusst von den Gegebenheiten der wirtschaftlichen und sozialen Umwelt vollzogen. Wie kaum für ein zweites Werk in der langen Reihe wirtschaftstheoretischer Veröffentlichungen gilt dies für die « *Wealth of Nations* », die mehr noch als das Produkt ihres Autors ein Erzeugnis der Zeit war. In ihr spiegelt sich der Anfang einer neuen Epoche wider: Die Ablösung des konservativ-traditionellen Verhaltens durch den « neuen » Wirtschaftsgeist, der Beginn der industriellen Revolution und die stimulierende Kraft des technischen Fortschritts, die Auflehnung gegen überkommene Doktrinen, Gesetze und Institutionen, kurzum: das Verlassen alter, ausgetretener Pfade des Wirtschaftens und die Hinwendung zu neuen Bahnen, die der Expansion der Wirtschaft freien Raum lassen. So stehen an der Wiege der Nationalökonomie wachstums- und entwicklungstheoretische Gedankengänge gleichsam als Taufpatent, und es bleibt deshalb umso bedauerlicher, dass der dynamische Ausgangspunkt unserer Wissenschaft im Zuge des weiteren « Fortschritts » mehr und mehr in Vergessenheit geriet und einem System statischer Gleichgewichtstheorien Platz machte, Theorien also, deren wachsende logische Konsistenz über ihre ständig abnehmende Realitätsnähe nicht hinwegtäuschen konnte.

Nun ist es allerdings keineswegs so, dass sich die Klassiker und an ihrer Spitze Adam Smith die Erklärung wachstumstheoretischer Phänomene explizit zum Ziel gesetzt hatten. Wenn im Smithschen Theoriegebäude die Probleme der wirtschaftlichen Entwicklung einen derart breiten Raum einnehmen, so ist dies nicht unbedingt das Ergebnis eines bestimmten theoretischen Denkansatzes, sondern eher die sich fast unbewusst ergebende Folge aus der für die « *Wealth of Nations* » kennzeichnenden optimistischen Grundhaltung. Indem nämlich der Glaube an eine « natürliche Ordnung » auf die wirtschaftlichen Tatbestände übertragen wird, legte es der für Smith so charakteristische Fortschritts Glaube nahe, die « natürliche Ordnung » sozusagen mit einem positiven Akzent zu verstehen, ihre Verwirklichung nicht im Rahmen einer stationären Wirtschaft zu sehen, sondern sie als harmonische Entwicklung aller Grössen in Richtung auf einen immer grösser werdenden Wohlstand zu begreifen. So ist die Smithsche Wachstumstheorie letztlich als das mehr oder weniger irrationale Produkt hochfliegender Hoffnungen zu deuten; sie ist das fast unbewusste Ergebnis eines « dynamisierten » Harmoniegläubens, der untrennbaren Koppelung von wirtschaftlicher Harmonie und positivem Wachstum.

Die Smithsche Untersuchung der kapitalistischen Entwicklung muss, wie schliesslich jede Theorie, einen bestimmten Annahmekomplex zugrundelegen, der als Ausgangspunkt des theoretischen Rasonnements dient. So vollzieht sich die wirtschaftliche Entwicklung stets innerhalb eines bestimmten institutionellen und gesellschaftlichen Rahmens, der irgendwie fixiert werden muss. Smith unterstellt hier freien Wettbewerb sowie Privateigentum an Produktionsmitteln und Boden; überwunden ist jener « frühe und rohe Zustand der Gesellschaft, welcher der Kapitalanhäufung und Landaneignung vorhergeht » ⁽¹⁾. In diesen gesellschaftlichen Zusammenhang ist der « *homo oeconomicus* » gestellt, der ausser vom Erwerbsstreben von einer Reihe weiterer « *propensities* » und Grundtriebe beherrscht wird: Die Arbeitsteilung, für Smith der eigentliche Motor des wirtschaftlichen Fortschritts, wird als Folge eines « gewissen Hanges der menschlichen Natur » gedeutet, « des Hanges zu tauschen, zu handeln » ⁽²⁾, und auch das Komplement der Arbeitsteilung, die Kapitalbildung, ist letztlich bestimmt von einem tief im Menschen veran-

(1) A. SMITH, *Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes*, herausgeg. von H. Waentig, 2. Aufl. Jena 1920, Bd. I, S. 59.

(2) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 17.

kerten Verlangen, vom « Trieb zur Sparsamkeit », der uns « von der Wiege an begleitet und bis zum Grabe nicht wieder verlässt » ⁽³⁾.

Diese Annahmen bilden das Gerippe der Smithschen Theorie; sie formen einen Block institutioneller und psychologischer Faktoren, die als Konstante des theoretischen Systems fungieren, zwar Gestalt und Richtung des Ablaufs bestimmen, ihrerseits aber selbst so tief im Wesen der jeweiligen Ordnung verankert sind, dass sie allen Stürmen und Veränderungstendenzen ökonomischer Natur trotzen. Smith hat es nun leider unterlassen, eine systematische Erklärung jenes Entwicklungsprozesses zu geben, der durch den Charakter der Konstanten bestimmt ist und von ihnen seinen Ausgang nimmt. Die « *Wealth of Nations* » liest sich zwar wie ein spannender Bericht über das Zeitalter der industriellen Revolution, nur leidet darunter eben die Stringenz der Gedankenführung. Da weder Problemstellung noch Problemlösung explizit formuliert sind, bietet sich naturgemäss ein weiter Raum für Interpretationsversuche, die nicht immer frei von spekulativen Erwägungen sein können.

Eine weitere Schwierigkeit der theoretischen Behandlung ist bedingt durch die von Smith angenommene strenge Interdependenz aller Wachstumsfaktoren, die es grundsätzlich unmöglich macht, das Anfangsglied der wirtschaftlichen Entwicklung zu bestimmen. Alle relevanten Grössen sind Ursache und Folge des Fortschritts zugleich: *A* bestimmt *B*, *B* bedingt *C* ... *Y* beeinflusst *Z*, und *Z* wirkt wieder auf *A* zurück. So gleicht der Wachstumsprozess einer Spirale, die aus dem Unendlichen kommt und ins Unendliche weiterläuft; ihre Windungen sind den einzelnen Abschnitten des Entwicklungsvorganges vergleichbar, die sich in schöner Regelmässigkeit, nur eben auf absolut höherem Niveau, stetig wiederholen. Es bleibt deshalb nichts anderes übrig, als den geschlossenen Kreislauf an einer Stelle zu durchschneiden und eine Windung der « Wohlstandspirale » herauszuberechnen; nur so ist es möglich, die Kausalkette der reichumsverursachenden Faktoren zu verfolgen.

Dabei ist es zweckmässig, von einer Ausweitung der Absatzmärkte auszugehen, die ihrerseits natürlich als Folge der vorhergehenden « Spiralenwindung » angesehen werden muss. Die Erhöhung der Güternachfrage steigert die Gewinne und lässt zusätzliche Investitionsprojekte in einem günstigen Licht erscheinen. Eine Vergrösserung des Kapitalstocks erweist sich aber nur dann als möglich, wenn der gewünschten Investition eine gleich grosse Ersparnis entspricht, da nach Smith das Ausmass der Kapitalbildung durch den Umfang der Ersparnis begrenzt ist. Die

(3) A. SMITH, a.a.O., Bd. II, S. 96.

erforderlichen Sparsummen fallen jedoch automatisch mit der Erhöhung der Gewinne an, denn Smith schien der Ansicht zu sein, dass Gewinne die entscheidende Quelle der Investitionsfinanzierung sind ⁽⁴⁾. Ein wesentlicher Anteil an der Ersparnisbildung kommt jedoch auch den « Rentiers » zu, die ihre Ersparnisse den Unternehmern zur Verfügung stellen und ihren Unterhalt aus den Zinsen bestreiten, welche die Unternehmer von ihren Gewinnen abzweigen. Solange Gewinne und Zinssätze ⁽⁵⁾ ein bestimmtes, nicht genau definiertes Minimum überschreiten, sorgt der « Trieb zur Sparsamkeit » dafür, dass die monetären Voraussetzungen der Realinvestition gegeben sind.

Es ist nun fast unmöglich, bei Smith einen klaren Unterschied zwischen dem Konzept der Kapitalbildung als solcher, die sich bei unveränderten Produktionsfunktion in einer horizontalen Anstückelung des existierenden Kapitalstocks erschöpft und der Vorstellung einer qualitativen Verbesserung des Kapitals zu finden. Die Nettoinvestition ist zugleich auch immer mit der Durchsetzung neuer technischer Verfahren verbunden, eine sicherlich nicht untypische Annahme für eine Zeit, in der die Erfindungen rasch aufeinander folgten. Aus der Vielzahl von Vorgängen, die sich unter dem Begriff des « technischen Fortschritts » verbergen können, hat Smith nun vor allem die mit der Einführung neuer Maschinen entstehende Möglichkeit erweiterter Spezialisierung und Arbeitsteilung im Auge. Die Maschine dient nicht — und damit stellt sich Smith in Gegensatz zu Marx — der Ersparnis von Arbeitskräften, sie soll vielmehr « die Arbeit erleichtern und abkürzen und einen einzigen Menschen instand setzen, die Arbeit vieler zu verrichten » ⁽⁶⁾. Es wird demnach für möglich gehalten, ein gegebenes Reservoir an Arbeitskräften mit zusätzlichem Realkapital auszustatten, auf diesem Wege den Grad der Spezialisierung zu bessern und die Produktivität zu fördern. Diese Wachstumsform, die in der jüngeren Literatur oftmals als « capital-deepening » bezeichnet wird, war Smith — und damit widersprechen wir Löwe ⁽⁷⁾ — durchaus geläufig. Er betont nämlich ausdrücklich: « Die Produktivkräfte derselben Zahl von Arbeitern können nur dann zuneh-

(4) Vgl. die Interpretation bei E. MC KINLEY, *The Theory of Economic Growth in the English Classical School*, in « Theories of Economic Growth », Glencoe, Illinois, 1960, S. 96 f.

(5) Profitrate und Zinssatz bewegen sich bei Smith in die gleiche Richtung, a.a.O., Bd. I, S. 115.

(6) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 10.

(7) A. LÖWE, *The Classical Theory of Economic Growth*, Social Research, Bd. 21, 1954, S. 135.

men, wenn entweder die zur Erleichterung und Abkürzung der Arbeit dienenden Maschinen und Werkzeuge vermehrt und verbessert werden, oder wenn eine geeignetere Ein- und Aufteilung der Arbeit zustandekommt. In beiden Fällen ist fast immer ein Zusatzkapital erforderlich » ⁽⁸⁾.

Für Smith ist es nun aber ein Sonderfall, dass wachsende Arbeitsteilung und Mechanisierung sich bei *konstanter Arbeiterzahl* vollziehen. In der Regel legt er jene Wachstumsform zugrunde, die heute als *Kapitalerweiterung* bezeichnet wird und die durch proportionale Vermehrung von Realkapital und Arbeiterzahl gekennzeichnet ist. Er ist nämlich der Auffassung, dass im allgemeinen der Grad der Arbeitsteilung von der verfügbaren Arbeiterzahl abhängt, so dass es « die Zunahme ihrer Anzahl ist..., die sie befähigt, sich... zu verteilen und unterzuordnen » ⁽⁹⁾. Da für Smith nun aber Kapitalbildung, technischer Fortschritt und Arbeitsteilung weitgehend synonyme Begriffe sind, muss die zusätzliche Installation von Produktionsmitteln zu einer erhöhten Nachfrage nach Arbeitskräften Anlass geben. Nur so ist es möglich, die Vorbedingungen der Arbeitsteilung — gesteigerte Mechanisierung und grössere Arbeiterzahl — zu erfüllen.

Technischer Fortschritt und Kapitalbildung fügen sich also reibungslos in das interdependente System ein, ohne den Entwicklungsprozess aus seiner kontinuierlichen Bahn zu werfen. Vermehrte Investitionen führen nicht etwa zur Freisetzung von Arbeitskräften, sondern lassen sogar den Arbeiterbedarf anschwellen. Die von späteren Ökonomen vertretene Freisetzungstheorie spielt also bei Smith noch keine Rolle: Sachliche Produktionsmittel dienen nur als segensreiche Antriebskräfte des wirtschaftlichen Fortschritts, die zur Arbeit nicht etwa im gefürchteten Substitutionsverhältnis stehen, sondern lediglich als Komplementärgüter dienen. Die Smithsche Vorstellung vom ungestörten Ablauf scheint nicht zuletzt in dieser speziellen Deutung des technischen Fortschritts ihre Wurzeln zu haben.

Eine erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften kann nun offenbar nur entfaltet werden, wenn genügend Mittel zur Verfügung stehen, der durch das Sparen gespeiste Lohnfonds also entsprechend angereichert wird. Es ist folglich nicht das absolute Niveau des Volkswohlstandes, das die Arbeitsnachfrage und Lohnhöhe bestimmt, sondern vielmehr dessen Wachstumsrate, die ja bei Smith ein Ausdruck der Spartätigkeit und

(8) A. SMITH, a.a.O., Bd. II, S. 98.

(9) A. SMITH, a.a.O., Bd. II, S. 2.

Kapitalbildung ist. « Demnach steht der Arbeitslohn nicht in den reichsten Ländern am höchsten, sondern in den blühendsten oder denen, die am schnellsten reich werden » ⁽¹⁰⁾. Vorbedingung für die Entfaltung zusätzlicher Nachfrage nach Arbeit, die ihrerseits das Lohnniveau in die Höhe treibt, ist also eine genügend starke Forcierung des reichthumfördernden Sparens, durch das der Lohnfonds angefüllt wird. Das vermehrte Sparen war aber einer jener Faktoren, die den von uns geschilderten Prozess in Gang setzten.

Smith hat nun die These vertreten, dass ein Steigen der Löhne unmittelbar die Arbeitsleistung anspornt und auf lange Sicht das Wachstum der Bevölkerung forciert. Die erste Behauptung steht in offenem Widerspruch zu der damals weit verbreiteten und für den Unternehmer so bequemen Auffassung, dass hohe Löhne zum Nichtstun verlocken. Sie ist jedoch nur konsequent in einer Welt wirtschaftlicher Menschen, wo ebenso wie der Preis die Quantität des Angebots bestimmt, der « Arbeitslohn... die Anregung zum Fleisse » ⁽¹¹⁾ ist.

Wichtiger als die leistungsstimulierende Kraft hoher Löhne ist jedoch ihre langfristige Wirkung auf die Bevölkerungsvermehrung, auf die Smith so viel Gewicht legt. Er hat seine Bevölkerungstheorie nämlich völlig in preistheoretische Begriffe gekleidet. Ebenso wie auf dem Warenmarkt steigende Nachfrage, erhöhte Preise und wachsendes Angebot einander folgen, unterliegt auch der Produktionsfaktor Arbeit den gleichen Marktgesetzen: « So geschieht es, dass die Nachfrage nach Menschen, gerade so wie die nach jeder anderen Ware, notwendig auch die Erzeugung der Menschen reguliert » ⁽¹²⁾. Die Zahl der Geburten unterliegt genau so dem rationalen Kalkül wie die Erzeugung jeder anderen Ware auch. Erhöhte Löhne erhöhen den « Wert der Kinder », so « dass eine zahlreiche Kinderschar, statt eine Last für die Eltern zu sein, vielmehr eine Quelle der Wohlhabenheit und des Reichtums ist » ⁽¹³⁾. Die strenge Übertragung der Preisgesetze auf das Angebot an Produktionsfaktoren lässt Smith dann zu der grotesk anmutenden, von seiner Grundposition aus allerdings notwendigen Folgerung kommen: « Der Wert der Kinder ist die grösste aller Ermunterungen zur Heirat » ⁽¹⁴⁾. Es ist eben der Glaube an die regulierende Kraft des Preismechanismus, der

(10) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 89.

(11) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 105.

(12) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 104.

(13) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 91.

(14) *Ebenda*.

derartige Fehlurteile ermöglicht. Indem Smith versucht, alle wirtschaftlichen Vorgänge einem einheitlichen Zentralprinzip zu unterwerfen, muss er notwendig schematisieren, verallgemeinern und das Zentralprinzip der Preisbildung zu einem ökonomischen Prokrustesbett werden lassen.

Die Bevölkerungsvermehrung vergrössert das Reservoir der Arbeitsfähigen, so dass der Grad der Arbeitsteilung verbessert, der gewachsene Kapitalvorrat mit Arbeitskräften ausgestattet und die Produktivität gesteigert werden kann. Darüber hinaus entfaltet die erhöhte Zahl der Beschäftigten eine zusätzliche Güternachfrage, die in Verbindung mit der gewachsenen Produktivität eine erneute Gewinnerhöhung bedingt und wiederum Investitionsgelegenheiten schafft. So schliesst sich der Kreislauf, und der Prozess beginnt in der geschilderten Form von neuem, nur eben auf dem um eine Windung erhöhten Niveau der « Wohlstandspirale ».

Der Prozess des wirtschaftlichen Wachstums vollzieht sich bei Smith in streng determinierter Form; jedes Glied der Kette ist Wirkung des vorhergehenden und Ursache des folgenden Gliedes zugleich. In vereinfachter Form lässt sich die von uns erläuterte Sequenz folgendermassen darstellen: Wachsende Gewinnaussichten → Spartätigkeit → Investition und technischer Fortschritt → zusätzliche Nachfrage nach Arbeitskräften und Lohnerhöhung → Bevölkerungsvermehrung → vergrösserte Arbeitsteilung, Produktivitätserhöhung, Ausweitung der Märkte → erneute Gewinnerhöhung usw.

Die für Smith so kennzeichnende optimistische Grundhaltung liess ihn jedoch nicht übersehen, dass der sich in die Höhe windende Wachstumsprozess zu Ende gehen und in einen stationären Zustand auslaufen könnte. Zwar schien für Smith eine Erschöpfung der natürlichen Hilfskräfte noch in weiter Ferne zu liegen, so dass die später von Ricardo propagierte These, dass die Grenzerträge der in der Landwirtschaft beschäftigten Arbeits- und Kapitaleinheiten sinken, in seinem System keinen zentralen Platz einnimmt (von gelegentlichen Bemerkungen abgesehen); andererseits war er jedoch der Ansicht, dass die den Expansionsprozess bewirkende Kapitalakkumulation von einer Abnahme der Profitquote und des Zinssatzes begleitet wird, da die Konkurrenz der Kapitalisten wächst. « Wenn die Kapitalien vieler reicher Kaufleute ein und demselben Handelszweige zugeführt werden, so hat ihre gegenseitige Konkurrenz natürlich die Tendenz, seinen Profit herabzudrücken; und wenn eine gleiche Kapitalzunahme in all den verschiedenen Gewerbezweigen...

statt hat, so muss dieselbe Konkurrenz auch dieselbe Wirkung in ihnen allen äussern » ⁽¹⁵⁾.

Smith' Überlegung schien zu sein, dass der Kapitalstock stärker als die Bevölkerung wächst, so dass der Wettbewerb der Unternehmer um die knappen Arbeitskräfte den Lohnsatz in die Höhe treibt und somit die Profite vermindert: « Das Wachsen des Kapitals, das den Lohn erhöht, hat die Tendenz, den Profit herabzudrücken » ⁽¹⁶⁾.

Erstaunlicherweise war Smith aber nicht der Ansicht, dass die Kapitalakkumulation durch die Abnahme der Profitrate und des Zinssatzes verlangsamt wird, sondern er schien eher der Meinung zuzuneigen, dass das Wachstum noch beschleunigt wird: « Es ist mit gewerbtätigen Nationen, die im Erwerb von Reichtum fortschreiten, wie mit gewerbtätigen Individuen. Ein grosses Kapital mit geringen Profiten wächst in der Regel schneller als ein kleines Kapital mit grossen Profiten » ⁽¹⁷⁾. Solange die Profitrate das notwendige Minimum noch übersteigt, wird der Unternehmer weiter investieren. Die « Rentiers » werden ihr Kapitalangebot gar erhöhen, um den einmal erreichten Lebensstandard trotz sinkender Zinssätze zu konservieren: Das Angebot an Kapital reagiert also « anomal » auf die Veränderung des Zinssatzes. Da aber alles Ersparte auch investiert wird, bedeutet diese Zunahme der Ersparnis zugleich eine verstärkte Akkumulation von Sachkapital. Smith glaubte jedoch, dass die Zinssenkung letztlich so weit gehen kann, dass die Rentiers ihren Unterhalt nicht mehr aus den Zinseinnahmen bestreiten können und folglich gezwungen sind, selbst unternehmerische Funktionen wahrzunehmen: « In einem Lande, das sein reichliches Mass von Reichtümern erworben hat..., würde... der übliche Marktzinsfuss... so niedrig stehen, dass es allen ausser den reichsten Leuten unmöglich wäre, von den Zinsen ihres Geldes zu leben. Alle Leute mit kleinem oder mittelmässigem Vermögen sähen sich genötigt, sich mit der Beschäftigung ihrer eigenen Kapitalien selbst zu befassen. Es müsste fast jeder ein Geschäftsmann sein oder irgendeine Art von Gewerbe betreiben » ⁽¹⁸⁾. So hält also das Wachstum weiter an — es wird sogar beschleunigt —, obwohl Profitrate und Zinssätze ständig sinken. Erst wenn die Profitrate eine nicht genau bestimmte Untergrenze erreicht, findet die Kapitalanhäufung ihr Ende, die Nachfrage

(15) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 114.

(16) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 114.

(17) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 121.

(18) A. SMITH, a.a.O., Bd. I, S. 125 f.

nach Arbeitskräften wächst nicht weiter, und der stationäre Zustand ist erreicht.

II

Adam Smith gilt gemeinhin als Begründer der klassischen Nationalökonomie. Seine Schüler haben die von ihm geschaffenen analytischen Werkzeuge übernommen und arbeiten in den methodischen Bahnen fort, die er ihnen gewiesen hat. Umso überraschender muss es daher sein, dass trotz der einheitlichen theoretischen Ausgangsposition die Deutung des volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozesses bei Ricardo, Mill, Mc. Culloch u.a. wesentlich andere Ergebnisse zeitigt. Zwar finden wir auch bei diesen Autoren die Vorstellung, dass der Fortschritt nur *temporärer Natur* sein kann und letztlich dem *stationären Zustand* das Feld überlassen muss, doch sind die Gründe für diesen Verlauf andere als bei Smith: Die Gefahr einer Erschöpfung der Naturkräfte, die Smith noch in weiter Ferne hatte liegen sehen, wird nunmehr als existent erachtet, so dass die Annahme konstanter Grenzerträge dem Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses weichen muss. Das Wachstum der Bevölkerung, von Smith noch als wesentliche Quelle des Volkswohlstandes angesehen, erscheint jetzt — unter dem Einfluss Malthusscher Gedankengänge — als drohende Gefahr, die es abzuwehren gilt, wenn das Gespenst des stationären Zustandes hinausgeschoben werden soll.

1) Die Vorstellung von der wirtschaftlichen Entwicklung, wie sie den Vertretern der mehr « pessimistischen » Richtung vorschwebt, soll an Hand von Ricardos « Grundsätzen » ⁽¹⁹⁾ erläutert werden, da fast alle Autoren dieser Richtung auf Ricardos Anschauungen aufbauen und diese nur unwesentlich modifiziert haben.

Ricardos Hauptanliegen war bekanntlich die Aufdeckung der Gesetze, die die Verteilung des Sozialprodukts bestimmen. Entsprechend muss sein Interesse für Entwicklungsprobleme natürlich insbesondere der Frage gewidmet sein, wie sich die drei Einkommenszweige Lohn, Profit und Rente im Zeitablauf verhalten. Dabei ist es am zweckmässigsten, von einem Gesellschaftszustand auszugehen, in dem Lohn und Profit die einzigen Einkommensquellen bilden, weil nur Boden bester Qualität bebaut wird und dementsprechend keine Rente entstehen kann.

Im Gegensatz zu den Prinzipien der Lohnbildung, die von Ricardo

(19) D. RICARDO, *Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung*, hrsg. von H. Waentig, 2. Aufl., Jena 1921.

eingehend behandelt worden sind, hat er den Bestimmungsgründen des Profits kaum Beachtung geschenkt; dieser erscheint bei ihm als Restgrösse des Volkseinkommens nach Auszahlung von Lohn (und Rente) ⁽²⁰⁾. Gerade der Profit erlangt jedoch für den Entwicklungsvorgang entscheidende Bedeutung, dient er doch als Determinante der Kapitalakkumulation; Gewinne geben nämlich den entscheidenden Antrieb zur Investition und stellen darüber hinaus das Gros der Einkommenssummen, aus denen gespart wird.

Die durch Profite ermöglichte Mehrinvestition veranlasst nun die Kapitalisten, in steigendem Masse Arbeitskräfte nachzufragen. Während Ricardo in seinem berühmten Kapitel « Über Maschinenwesen », das er neu in die dritte Auflage der « Principles » aufgenommen hatte, bereits den arbeitssparenden Substitutionseffekt der Kapitalbildung betonte, liegt also seiner Grundkonzeption noch die alte Smithsche Vorstellung der Komplementarität von Arbeit und sachlichen Produktionsmitteln zugrunde. Immer wieder spricht er von dem « Antriebe, den vermehrtes Kapital einer neuen Nachfrage nach Arbeit verleiht » ⁽²¹⁾.

Die wachsende Konkurrenz der investitionslustigen Unternehmer um Arbeitskräfte treibt infolgedessen den Marktlohn über seinen natürlichen Satz hinaus, wo er so lange verbleiben kann, wie die Kapitalbildung nicht versiegt. Der langfristige Effekt dieser Lohnerhöhung liegt in einer Vermehrung der Bevölkerung. Erst wenn der Marktpreis der Arbeit ihren natürlichen Preis übersteigt, wird die Lage des Arbeiters eine bessere, « hat er es in seiner Macht, über einen grösseren Anteil von Bedarfsartikeln... zu verfügen und daher eine gesunde und zahlreiche Familie zu ernähren » ⁽²²⁾. Da sich jedoch das Angebot an Arbeitskräften durch den Antrieb hoher Löhne vermehrt, sinkt der Marktlohn erneut auf das Existenzminimum; die Investitionstätigkeit kann neu belebt werden, weil Lohnverminderungen ein Anwachsen der Profite erlauben.

Es scheinen also alle Vorbedingungen gegeben zu sein, um die geschilderte Kausalkette : Profiterhöhung → Mehrinvestition → Lohnsteigerung → Bevölkerungs- und Produktionsvermehrung → Lohndruck und wiederum Profiterhöhung — erneut in Gang zu setzen.

2) Nun sind aber dem geschilderten Wachstumsprozess enge Grenzen gesetzt, da von Ricardo unterstellt wird, dass der Vermehrung der

(20) D. RICARDO, a.a.O., S. 99.

(21) D. RICARDO, a.a.O., S. 83, vgl. auch S. 84 u. S. 93.

(22) D. RICARDO, a.a.O., S. 82.

Arbeiterzahl nur eine unterproportionale Produktionserhöhung entspricht — mit der Folge, dass schliesslich einmal das gesamte Erzeugungsvolumen (abzüglich Rentenzahlung) von der Lohnsumme, die ja zur Sicherung des Existenzminimums langfristig mit der Bevölkerungszahl parallel steigen muss, beansprucht wird. Der nun eintretende gewinnlose Zustand würde dann dem weiteren Fortschritt ein Ende machen. Im einzelnen wird sich der Anpassungsvorgang — in preistheoretischen Begriffen formuliert — folgendermassen vollziehen: Mit wachsender Bevölkerungszahl erhöht sich der Bedarf an Nahrungsmitteln, so dass der Boden bester Güte zur Versorgung nicht mehr ausreicht und schlechtere Bodenqualitäten herangezogen werden müssen. Darüber hinaus wird es sich als zweckmässig erweisen, bereits zur Produktion verwandte Bodenstücke intensiver zu bebauen, über das Ertragsoptimum hinauszugehen und sinkende Grenzerträge der Arbeit in Kauf zu nehmen ⁽²³⁾. In beiden Fällen erhöhen sich die Grenzkosten der Getreideproduktion; der Preis steigt an, und es erfolgt eine Umverteilung des Sozialprodukts, da neben die traditionellen Einkommensarten, Lohn und Profit, nunmehr auch Qualitäts- und Intensitätsrenten treten. Somit ist die Rentenentstehung eng verkoppelt mit der zunehmenden Erschöpfung der natürlichen Hilfskräfte, «...sie geht unveränderlich aus der Verwendung einer Zusatzmenge von Arbeit bei verhältnismässig geringerem Ertrag hervor » ⁽²⁴⁾.

Die das Entstehen der Rente begünstigende Grenzkosten- und Preiserhöhung bleibt nun nicht ohne Einfluss auf den natürlichen Lohn. Dieser ist zwar in seiner realen Höhe konstant, variiert dann aber in seinem Geldausdruck natürlich mit dem « Preise der Lebensmittel, Bedarfsartikel und Annehmlichkeiten..., die zum Unterhalt des Arbeiters und seiner Familie notwendig sind » ⁽²⁵⁾. Der Druck auf die Geldlöhne, den die Bevölkerungsvermehrung ausübt, wird sich also langfristig nicht durchsetzen können, da bei steigenden Lebensmittelpreisen die Nominalverdienste der Arbeiter grösser werden müssen, um eine Mindestversorgung auf dem Niveau des natürlichen Lohnes zu garantieren. Während nun die Geldloohnerhöhung mehr oder weniger alle Produktionszweige in Form gestiegener Kosten belastet, sind die Preise der nichtlandwirtschaftlichen Produkte weitgehend konstant geblieben oder gar gesunken, wie Ricardo

(23) D. RICARDO, a.a.O., S. 57.

(24) D. RICARDO, a.a.O., S. 58.

(25) D. RICARDO, a.a.O., S. 81.

unterstellte ⁽²⁶⁾. Folglich vermindert sich die Differenz zwischen Erlösen und Kosten: Der Profit sinkt ⁽²⁷⁾.

Es ist also nicht länger die Konkurrenz der Kapitalisten — wie bei Smith —, die den Gewinn zum Verschwinden bringt, sondern die unvermeidliche Erhöhung der Geldlöhne. Immer kleinere Teile des Sozialprodukts bleiben für die Restgrösse Profit übrig, die von steigenden Löhnen einerseits und steigenden Renten andererseits in eine bedrohliche Zange genommen wird.

Wie reagieren aber die Investoren auf diese Verminderung der Profite? Im Unterschied zu Smith, der von einer Zunahme der Kapitalakkumulation als Folge Profite sinkender überzeugt war, vertrat Ricardo nachdrücklich die Ansicht, dass der Antrieb zur Investition mit schrumpfenden Gewinnen abnimmt. Während sich also das Wachstum im Smithschen System beschleunigt, expandiert die Wirtschaft nach Ricardos Meinung in immer geringerem Tempo.

Früher oder später müssen nun die Gewinne so gering werden, dass jede Kapitalbildung zum Stillstand kommt, sei es, weil mit sinkenden Profiten der Anreiz zur Investition vernichtet wird oder die Hauptquelle des Sparens versiegt. Die wirtschaftliche Entwicklung mündet ein in den stationären Zustand, der sich dadurch auszeichnet, dass keine Neuinvestitionen mehr vorgenommen werden. Da aber für Ricardo eine rege Investitionstätigkeit Voraussetzung für eine gesteigerte Nachfrage nach Arbeitskräften ist, die ihrerseits den Marktlohn über das Niveau des natürlichen Lohnes treibt und somit die Bevölkerungsvermehrung forciert, muss nach Fortfall aller Nettoinvestitionen nicht nur der Kapitalbestand, sondern auch die Bevölkerung auf dem einmal erreichten Niveau verbleiben.

Allerdings hat Ricardo durchaus gesehen, dass der Eintritt des stationären Zustandes durch technische Verbesserungen, die der Verteuerung der Lebensmittel und dem Ansteigen von Rente und Löhnen entgegenwirken, hinausgezögert werden kann. Er spricht nämlich von Neuerungen, die einerseits als Fortschritte der Agrarchemie « die Produktivkräfte des Bodens erhöhen » ⁽²⁸⁾ und es andererseits durch Einführung und Verbesserung landwirtschaftlicher Maschinen ermöglichen, « seinen Er-

(26) Vgl. dazu I. ADELMAN, *Theories of Economic Growth and Development*, Stanford 1961, S. 44 f.

(27) D. RICARDO, a.a.O., S. 90, S. 99 u. S. 104.

(28) D. RICARDO, a.a.O., S. 67.

trag mit weniger Arbeit zu gewinnen » ⁽²⁹⁾. In beiden Fällen gelingt es, Preise und Nominallöhne konstant zu halten und den Gewinn als Motor der Investitionstätigkeit vor Einbussen zu bewahren. So sieht Ricardo das Bild der wirtschaftlichen Entwicklung von einem Wettlauf zwischen technischem Fortschritt und abnehmenden Grenzerträgen der Arbeit beherrscht, wobei das Ziel — der stationäre Zustand — umso näher rückt, je mehr der zweite Faktor an Stärke gewinnt und die Fortschrittsgewinne verdrängt.

Ricardo hat sich weitgehend darauf beschränkt, das Bild des immer mehr an Stärke verlierenden Wachstumsprozesses zu zeichnen, ohne nun eine klare Schilderung der Endstation des Fortschritts selbst zu geben. Nur soviel ist klar: Ricardos stationärer Ablauf entspricht keineswegs dem Modell der stagnierenden Wirtschaft, die durch Massenarbeitslosigkeit und brachliegende Kapazitäten gekennzeichnet ist. Zwar sinkt die Investitionsquote, wenn das Wachstum erlahmt, aber in gleichem Masse geht das Sparen zurück, so dass sich die negativen Auswirkungen eines Nachfragedefizits nicht äussern können ⁽³⁰⁾. Ricardo hatte im Grunde eine Volkswirtschaft vor Augen, in der trotz fehlender Investitionschancen eine stetige Reproduktion des Wirtschaftsablaufs durch konsumtive Verwendung des Einkommens gesichert ist. Der Rückgang der einkommensschaffenden Investitionsausgaben wird stets kompensiert durch Zunahme der Verbrauchsausgaben, die aus den angestiegenen, bei Ricardo unproduktiv verwendeten Löhnen und Renten getätigt werden. So vollzieht sich der Übergang vom Wachstum zum stationären Zustand ohne krisenhafte Erschütterungen; das Gleichgewicht wechselt eben lediglich seinen Charakter und kommt nun nicht mehr in den Zuwachswerten — Netto-sparen, Nettoinvestieren usw. —, sondern in den absoluten Grössen — Einkommen, Konsum, Kapitalstock — zum Ausdruck. Das fortschreitende weicht dem stationären Gleichgewicht.

Trotz der Negierung von Krisenerscheinungen scheint Ricardo die Vision des stationären Zustandes aber dennoch in düsteren Farben zu sehen: Die Möglichkeiten der Produktions- und Wohlstandsvermehrung

(29) D. RICARDO, a.a.O., S. 67.

(30) Ricardo wendet sich in seinem vom 21.7.1821 datierten Brief an Malthus eindeutig gegen die Gleichsetzung von Stagnation und stationärem Zustand: « ..., there will be no stagnation; all that is produced will be at its fair relative price, and will be freely exchanged. Surely the word stagnation is improperly applied to such a state of things, for there will not be a general glut, nor will any particular commodity be necessarily produced in greater abundance than the demand shall want »: Letters of Ricardo to Malthus, Oxford 1887, S. 189 f.

durch Kapitalbildung sind erschöpft, da die Unternehmer überhaupt keine oder nur minimale Gewinne erzielen. Auch der Arbeiter sieht sich in der trostlosen Lage, zwar gerade sein Leben fristen zu können, aber keine Aussicht auf Besserung der wirtschaftlichen Position zu haben. Nutzniesser der Situation sind also die Grundbesitzer, denen in Form der Grundrente ein grosser Teil des Volkseinkommens zufliesst. Die wirtschaftspolitischen Empfehlungen Ricardos — Abbau der Kornzölle und Eindämmung der Lebensmittelnachfrage durch Beschränkung des Bevölkerungswachstums — ergeben sich folgerichtig aus seinen theoretischen Ergebnissen.

III

1) Trotz der unterschiedlichen Deutung des Wachstumsprozesses durch die einzelnen Vertreter der klassischen Nationalökonomie ist doch die Methodik des Vorgehens durch eine bemerkenswerte Einheitlichkeit gekennzeichnet. Bestimmend ist nämlich der Glaube, dass sich der Entwicklungsvorgang in einer geschlossenen Kausalkette darstellen lasse, in der alle relevanten Wachstumsfaktoren nicht nur als Ursachen, sondern auch als Wirkungen des Fortschritts einbezogen sind. So erscheint die Bevölkerungsentwicklung nicht nur als Motor (Smith) oder Bremse (Ricardo) der weiteren Entwicklung — indem sie Arbeitsteilung, Produktion und Nachfrage beeinflusst —, sie ist auch ihrerseits das Resultat höherer Löhne. Auch die Kapitalbildung, die Lohnsteigerungen und Produktionserhöhungen zur Folge hat, fungiert nicht etwa als *deus ex machina*, als unabhängige Variable des Prozesses; ihr Umfang ist vielmehr streng durch die Höhe der Gewinne und das Ausmass der Spartätigkeit determiniert. Und schliesslich vollzieht sich auch der technische Fortschritt — die eigentliche strategische Variable des Prozesses — nicht autonom und unbeeinflusst von seinen eigenen wirtschaftlichen Auswirkungen. Spontane Veränderungen der Produktionsfunktion liegen völlig ausserhalb des Smithschen Gesichtswinkels (nicht so bei Ricardo); die ihm vorschwebende spezifische Form des technischen Fortschritts, die Arbeitsteilung, kann nur durch Erschliessung neuer Absatzquellen intensiviert werden, eine Ansicht, die in der Überschrift des 3. Kapitels seines 1. Buches: « Die Arbeitsteilung hängt von der Ausdehnung des Marktes ab », deutlich zum Ausdruck kommt. So wird der technische Fortschritt von der Nachfragesteigerung induziert und ist damit, wie alle anderen Wachstumselemente auch, abhängige Variable des Prozesses.

Dem Nationalökonom, der nur in den Gedankengängen der modernen Theorie verwurzelt ist, wird die angedeutete Art des Vorgehens als unzulässige Einengung und Erweiterung des Erklärungsbereiches zugleich erscheinen: Einengung insofern, als er sich dagegen wehren muss, die Änderungen der angeführten Wachstumsfaktoren nur aus den Gegebenheiten der ökonomischen Umwelt abzuleiten und die Möglichkeiten spontaner und autonomer Variationen zu leugnen, — Erweiterung insofern, als er es für unzulässig halten wird, Grössen zu abhängigen Variablen zu machen, die in der modernen Theorie als Daten und Impulse erscheinen. Entsprechend liegt der Unterschied der modernen gegenüber der klassischen Theorie nicht nur einfach darin, dass erstere einen von der Klassik behaupteten Zusammenhang — etwa die Abhängigkeit der Bevölkerungsentwicklung von der Lohnhöhe —, nicht mehr aufrecht erhält, weil er als fehlerhaft nachgewiesen wurde, sondern darin, « dass sie solche Behauptungen überhaupt nicht aufstellt, vielmehr jeder solche Zusammenhang — z.B. der entgegengesetzte — im einzelnen Falle in sie als spezielles Datum eingefügt werden kann, keiner aber für ihren eigenen Gedankengang unentbehrlich ist » ⁽³¹⁾. Die von den klassischen Ökonomen als Glieder des Erklärungsprozesses behandelten Faktoren — Bevölkerung, Stand der Technik, Kapitalapparat — werden nunmehr also in den Datenkranz des Systems verwiesen, und das theoretische Verfahren beschränkt sich darauf, die möglichen Auswirkungen hypothetischer Datenvariationen zu erfassen. Schon J. St. Mill fühlte sich veranlasst, den Pfad seiner Vorgänger zu verlassen und den angedeuteten neuen Weg einzuschlagen: Die Überschriften des dritten Kapitels seines vierten Buches — « die Bevölkerung nimmt zu, das Kapital steht still », « die Produktionsmethoden schreiten fort, Kapital und Bevölkerung stehen still » usw. — würden einem modernen Lehrbuch der ökonomischen Theorie, das auf der Variationsmethode aufbaut, alle Ehre machen. Allerdings kann nun nicht mehr a priori konstatiert werden, welche der möglichen Datenkonstellationen und welcher der zugeordneten Abläufe dem Bild, das die Realität uns bietet, am besten gerecht wird. Infolgedessen muss die reine Theorie durch ständige Beobachtung der Wirklichkeit ergänzt werden, um feststellen zu können, welche aus der Fülle der möglichen Konstellationen und Bewegungsformen den tatsächlichen Gegebenheiten am nächsten kommen. Die Komplettierung des theoretischen « Handwerkkastens » — in dem gleichsam jede Schublade einen mög-

(31) J. SCHUMPETER, *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, hrsg. von H. Mayer, Bd. I, Wien 1927, S. 7.

lichen Ablauf enthält — ist also zur Lösung wirtschaftlicher Probleme ebenso *unzureichend wie unentbehrlich*, mit den theoretischen Werkzeugen *allein* ist Fortschritt der Erkenntnis ebenso *unmöglich wie ohne sie* ⁽³²⁾.

Völlig anderer Art ist der Theorietyp der Klassik: Diese beschränkt sich nicht darauf, in sorgfältiger Kasuistik einen Katalog aller möglichen Bewegungsformen zu liefern, die alternativen Datenkonstellationen zugeordnet sind; ihr ehrgeiziges Bestreben zielt vielmehr darauf ab, die Daten selbst in den Erklärungsprozess einzubeziehen — « ..the explanation of the order and changes of these data itself formed part of the theoretical work of economists » ⁽³³⁾. Zugleich aber sind die Klassiker der Überzeugung, dass der von ihnen geschilderte Ablauf nicht einer unter vielen möglichen ist, sondern eben derjenige, der dem Bild der Realität am nächsten kommt. Man wollte nicht nur *Möglichkeitsanalyse*, sondern *Wirklichkeitsuntersuchung*, erstrebte nicht nur *logisch « richtige »*, sondern auch « *aktuelle* » Theorie. In diesem Sinne war Smith ebenso von der Beschleunigung des Wachstums (bis zur Obergrenze des stationären Zustandes) überzeugt, wie Ricardo von der stetigen Verlangsamung der wirtschaftlichen Expansion. Die unterschiedlichen Ergebnisse resultierten lediglich aus differierenden Annahmen über die Wirklichkeit, die in dem Prämissenkomplex des jeweiligen theoretischen Systems zum Ausdruck kommen.

Einheitlich aber ist das theoretische Vorgehen: Nicht willkürlich gesetzte, sondern empirisch gehaltvolle Prämissen bestimmen den Ausgangspunkt der Analyse, die weit über die Grenzen der modernen Theorie hinweggreifend alle relevanten Wachstumsfaktoren in eine fest verknüpfte Kette der Reziprozität von Ursache und Wirkung umfasst. So erwächst jede Situation mit notwendiger Konsequenz aus der vorhergehenden und bestimmt ihrerseits den Ablauf in der nächsten Periode; ein unpersönlicher, mechanischer Automatismus, in dem die Wirtschaftssubjekte, ohne selbst jemals « aktiv » zu werden, sich gegebenen Änderungen kontinuierlich anpassen.

Es ist der unbeirrbare Glaube an die Macht der Deduktion, der die Klassiker veranlasste, die heute als Daten geltenden Wachstumselemente in ein interdependentes System aufzunehmen. Darin liegt nun der bestechende Zug wie die Ursache für das Versagen der Klassik zugleich. Indem nämlich versucht wird, Bevölkerungswachstum, technische Entwick-

(32) J. SCHUMPETER, a.a.O., S. 6.

(33) A. LÖWE, *The Classical Theory ...*, a.a.O., S. 130.

lung und Kapitalbildung allein aus der ökonomischen Umwelt abzuleiten, *zwingt man den Wachstumsprozess in das Prokrustesbett einer rein wirtschaftlichen Erklärung und erkennt die Abhängigkeit konstituierenden Fortschrittselemente von ausserökonomischen Gegebenheiten*. Das heisst aber zugleich, dass in der Welt der Klassiker nur *passive* Reaktionen der Wachstumsfaktoren auf vorhergegangene wirtschaftliche Änderungen möglich sind; *autonome* Bevölkerungsschwankungen, spontane Äusserungen des technischen Fortschritts und dynamische Unternehmer des Schumpeter-Typs, die alle in der Lage sind, die Stetigkeit des Fortschritts zu unterbrechen, haben in ihr keinen Platz (bei Ricardo erscheint der technische Fortschritt allerdings als autonome Grösse).

Nun wird man den Klassikern allerdings zugute halten müssen, dass die endogene Erklärung der konstituierenden Wachstumselements nicht nur aus Freude an der Geschlossenheit des theoretischen Systems entstand, sondern anscheinend auch dem Bild der Realität, wie sie es sahen, entsprach. Wirklichkeitsuntersuchung, nicht Möglichkeitsanalyse war ja ihr Ziel. Wenn etwa — wie Smith aus der Beobachtung der Realität zu erkennen glaubte — Investitionen fast stets mit der Durchführung technischer Neuerungen gekoppelt sind, diese Investitionen aber ihrerseits von der Spartätigkeit und der Markterweiterung abhängig sind, dann war es natürlich naheliegend, den technischen Fortschritt als abhängige Variable des Prozesses zu deuten. Vielleicht lag also die Möglichkeit spontaner Störungen noch deshalb ausserhalb des klassischen Gesichtsfeldes, weil man zu erkennen glaubte, dass die Frühzeit der industriellen Entwicklung in der Tat eher durch passive Anpassung als durch autonome Änderungen wirtschaftlicher Grössen gekennzeichnet sei. Aber die wirtschaftliche Umwelt ändert sich, und das Erfahrungsobjekt der modernen Theorie entspricht nicht mehr dem Bild der Wirklichkeit, wie die Klassiker es sahen. Man wird deshalb das von ihnen benutzte Verfahren — angesichts des wachsenden Formalismus der modernen Theorie allerdings nicht ohne Bedauern — ad acta legen und sich mit weniger ehrgeizigen Methoden begnügen müssen. Keiner hat diese Resignationshaltung wohl besser ausdrücken können als Schumpeter: Niemals wieder wird die Theorie « schöne, zugleich allgemeine und sehr konkrete Doktrinen sich gleichsam aus dem Finger saugen, wie das eine Zeitlang die Klassiker... tun konnten, niemals wieder wie damals sich letzten Endes auf ein paar Selbstverständlichkeiten reduzieren lassen, deren Anerkennung man von jedem Kind verlangen kann — und immer muss sie fortan dem Laien und dem atheoretischen Fachgenossen steril erscheinen mit

allen den unzähligen möglichen Fällen, die sie bei jedem Schritt unterscheidet, — aber dafür wirklich fruchtbar und brauchbar werden, wenn man einmal gelernt haben wird, sich ihrer zu bedienen » ⁽³⁴⁾.

2) Die strenge Interdependenz aller Grössen des Systems hat die weitreichende Konsequenz, dass die Möglichkeiten spontaner Störungen, die den Fortschritt in Form der konjunkturellen Stockung verlangsamen oder in Form des Aufschwungs beschleunigen können, grundsätzlich ausgeschlossen sind. Da die Änderung jedes Faktors eine *gleichgewichtige Anpassung* an die Variation einer anderen Gesamtgrösse bedeutet, ist es äusserst unwahrscheinlich, dass der Prozess durch die Einwirkung *endogener* Kräfte aus seinen stetigen Bahnen geworfen wird. Jedes Fortschrittselement ist eben derart in den Gesamtzusammenhang des Wachstums verwoben, dass es sich nicht gleichsam selbständig machen und die ausgefahrenen, gleichgewichtigen Bahnen verlassen kann. So ist die Kapitalbildung stets durch das Ausmass der Spartätigkeit determiniert: « ...es kann ...kein Kapital betrag angesammelt werden, der sich nicht produktiv anlegen liesse » ⁽³⁵⁾. Auch die Wachstumstheorie wird also vom Glauben an das Saysche Theorem beherrscht. Änderungen der Bevölkerung und der Produktionstechnik können ebenfalls nur als Anpassungen an stetige und regelmässige Nachfrageerhöhungen gedeutet werden, sprunghafte und gleichgewichtsstörende Variationen sind ihnen hingegen nicht gestattet. So ist es im Grunde unmöglich, dass der Entwicklungsprozess aus sich selbst heraus Störungskräfte erzeugen kann, die konjunkturelle Bewegungen verursachen. Was die klassische Theorie also beschreibt, ist der durch Preisschwankungen der Produktionsfaktoren und gleichmässige Anpassung bedingte Fortschritt. Was sie nicht kennt, ist der spontane Fortschritt, der in Form grosser technischer Umwälzungen und anderer autonomer Änderungen über das Wirtschaftssystem fegt und in Krisenzeiten gelegentlich seine kontinuierliche Entwicklung zerstören kann ⁽³⁶⁾. *Das fortschreitende Gleichgewicht ist die der klassischen Wachstumsvorstellung adäquate Bewegungsform.*

Nun ist die Feststellung, dass die im theoretischen System enthaltenen Grössen aus dem gleichgewichtigen Zusammenhang nicht ausbrechen können, nur eine notwendige, aber keinesfalls schon ausreichende Bedin-

(34) J. SCHUMPETER, a.a.O., S. 7.

(35) D. RICARDO, a.a.O., S. 294.

(36) Vgl. E. HEIMANN, *Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen*, Frankfurt, Main 1949, S. 96.

gung der Kontinuität. Es bleibt immer noch die Möglichkeit, dass solche Grössen auf den Prozess einwirken, die nicht in das Erklärungsschema einbezogen und somit als unabhängige Variable anzusehen sind. Indessen muss von Anfang an bemerkt werden, dass für Impulse dieser Art nicht mehr sehr viel Raum besteht, da alle Grössen, die sonst als Störungsursachen ersten Ranges dienen — Bevölkerung, Investition, technischer Fortschritt — bereits dem theoretischen System als « endogene » Kräfte angehören und somit als potentielle Störenfriede ausscheiden. Abgesehen von völlig irregulären und deshalb theoretisch nicht zu fixierenden Erscheinungen — wie Kriege, Naturkatastrophen, Missernten usw. — bleiben im Grunde nur zwei Faktoren übrig, die sich störend bemerkbar machen können. Es sind dies :

a) Änderungen in den Bedürfnisskalen, die den Anstoss zu Nachfrageverschiebungen geben und b) Variationen der Geldmenge.

a) Nachfrageverschiebungen erscheinen den Vertretern der klassischen Theorie als völlig unproblematisch. Produktionsüberschüsse auf Teilssektoren der Wirtschaft werden kompensiert durch Nachfrageüberschüsse auf anderen, und es ist nur eine Frage der Zeit, wann der Preismechanismus die notwendige Bereinigung vollzogen hat. Keinesfalls wird es für möglich gehalten, dass partielle Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage sich zu Totalstörungen ausweiten können; der Glaube an den Ausgleich der Teilstörungen ist geradezu ein Dogma der klassischen Theorie.

b) Die Zielsetzung der klassischen Theorie legte es nahe, den Geldschleier beiseite zu ziehen und alle relevanten ökonomischen Grössen, wie Preise, Kosten, Sparen, Investieren, Kapital usw., primär als realwirtschaftliche Erscheinungen zu begreifen: — « wer auf den Volkswohlstand sieht, muss güterwirtschaftlich denken » ⁽³⁷⁾. Dementsprechend handelten die Klassiker nur konsequent, wenn sie zunächst eine Theorie der reinen Naturaltauschwirtschaft errichteten, in der nicht nur von der Nichtneutralität des Geldes, sondern vom Gelde überhaupt abstrahiert wird. Da nun aber die reine Tauschwirtschaft lediglich abstrakte Tauschrelationen aufweist, muss die zweite Stufe des Vorgehens darin bestehen, durch Einführung des Geldes eine Umrechnung dieser naturalen Austauschverhältnisse in konkrete Geldpreise zu ermöglichen. Mit dieser Rolle eines « multiplikativen Faktors » (Myrdal) erschöpfen sich im Grunde die Wir-

(37) R. PREISER, *Sparen und Investieren*, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 159, 1944, S. 260.

kungen des Geldes — wenn man von der Tauschmittelfunktion einmal absieht. Folglich sind auch Geldmengenänderungen, die über verschiedene Kanäle auf den Wachstumsprozess einwirken können, eigentlich völlig unproblematisch; sie ändern nach klassischer Ansicht zwar den absoluten Geldausdruck der Preise, lassen aber das Verhältnis der Einzelpreise, die vertikale und horizontale Struktur des Produktionsaufbaues und den Umfang des Sozialprodukts unbeeinflusst. Die von den Klassikern benutzte Quantitätstheorie unterstreicht diese Auffassung. Zwar haben schon Cantillon und Hume gesehen, dass kurzfristig die Einzelpreise auf Geldmengenänderungen unterschiedlich reagieren, doch war man der Ansicht, dass langfristig die Relation der Preise durch Geldmengenvariationen nicht beeinflusst wird.

Diese auf lange Sicht bezogene und nur kurzfristig ungültige Proportionalitätsvorstellung, die so klar bei Hume zum Ausdruck kommt, mag nun Smith und Ricardo bewogen haben, dem Geld keinen Platz unter den Bestimmungsgründen des Wirtschaftswachstums einzuräumen. Geldmengenänderungen mögen zwar Preisverschiebungen und Produktionsumschichtungen vollziehen; diese aber werden für grundsätzlich irrelevant gehalten, da ihr Auftreten zeitlich befristet ist und ex post doch immer wieder festgestellt werden kann, dass das neu erreichte Gleichgewicht lediglich die absolute Ebene gewechselt hat. Dass monetäre Ursachen die Bahnen des langfristigen Wirtschaftsablaufs ändern oder aber, indem sie gewisse, mit der Indifferenzvorstellung in Widerspruch stehende Augenblickswirkungen entfalten, die schliessliche Erreichung eines neuen Gleichgewichts überhaupt verhindern können, wird grundsätzlich als unmöglich erachtet. Folglich glaubt man die von Cantillon und Hume gewonnenen Erkenntnisse getrost in die theoretische Rumpelkammer werfen zu dürfen; zur Klärung der langfristigen Entwicklungstendenzen sind sie angeblich ohne Wert. Man stellt sich eben auf den Standpunkt, « dass das säkulare Wachstum seinen eigenen Kurs verfolgt und seine eigenen Gesetze hat; das Wachstum ist dann trotz irgendsolcher Hindernisse wie kurzfristiger Störungen nicht aufzuhalten. Höchstens wird durch das wirtschaftliche Klima der Rhythmus des Wachstums verzögert oder beschleunigt, aber dieser Rhythmus ist nicht das Wesentliche an dieser Theorie. Das war die Auffassung der Klassiker, die die kurzfristigen Störungen keiner Analyse unterzogen haben; es ist die Philosophie des Geldschleiers » ⁽³⁸⁾. Bei dieser Auffassung muss es natürlich nahe liegen,

(38) H. DUPRIEZ, *Grundsätze einer Theorie der säkularen wirtschaftlichen Bewegung*, Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 15, 1955, S. 186.

der langfristig gültigen Quantitätstheorie den Vorzug vor der Einkommenstheorie — d. h. Humes und Cantillons Gedankengängen — zu geben, zumal diese auf lange Sicht den quantitativ-theoretischen Aussagen, also insbesondere der behaupteten Proportionalität von Geldmenge und Preisen, nicht widersprechen kann.

Unsere Überlegungen haben zu dem Resultat geführt, dass das klassische Wachstumsgleichgewicht vor Störungen aller Art geschützt ist. So schaltet die strenge Verknüpfung der im System enthaltenen Wachstumselemente die Möglichkeit einer endogenen Konjunkturverursachung aus. Auch Bedürfnisänderungen und Geldmengenvariationen, die nicht der theoretischen Deduktion unterliegen und infolgedessen nur als unabhängige Variable auf den Prozess Einfluss nehmen mögen, können die Stabilität des gleichmässigen Fortschritts nicht erschüttern, sondern diesen bestenfalls nur kurzfristig zum Wanken bringen. Die « Abwehrstoffe » des von der klassischen Theorie unterstellten Wirtschaftskörpers sind eben derart vollkommen, dass gleichgewichtsstörende Momente sich nicht entfalten können.

TEORIA CLASSICA E SVILUPPO ECONOMICO

Si continuerà a fare l'osservazione che le maggiori realizzazioni della nostra disciplina si sono potute ottenere soltanto in stretta connessione dell'edificio concettuale con i fenomeni di volta in volta più rilevanti dell'ordine sociale concreto e nell'inerente suo impeto. Così lo sviluppo della teoria economica non è mai stato indifferente alle circostanze del mondo economico e sociale circostante. Più che per ogni altra opera della lunga serie di pubblicazioni di economia teorica, questo vale per la *Wealth of Nations*, la quale più ancora che prodotto del suo autore fu un prodotto del suo tempo. In essa si riflette l'inizio di una nuova epoca: il superamento del comportamento conservatore-tradizionale mediante un « nuovo » spirito economico, l'inizio della rivoluzione industriale e la forza stimolante del progresso tecnico, la ribellione alle dottrine, alle leggi e istituzioni ricevute — in breve: l'abbandono del modo superato dell'operare economico e la determinazione verso nuove strade che lasciassero spazio libero all'espansione dell'economia. Così sulla culla dell'economia politica vigilano ragionamenti teorici inerenti alla crescita e allo sviluppo, ed è pertanto anche più spiacevole che il punto di partenza dinamico della nostra disciplina sia sempre più dimenticato per far

posto a un sistema di teorie dell'equilibrio statico, la cui crescente consistenza logica si è formata a spese di un continuo allontanamento dalla realtà.

Non è però affatto vero che i classici e in primo luogo Adam Smith abbiano assunto esplicitamente come scopo la spiegazione dei fenomeni teorici della crescita. Se nell'edificio teorico di Smith i problemi dello sviluppo economico occupano uno spazio così rilevante, non è il risultato di un deliberato teorema economico, ma piuttosto la conseguenza quasi inconsapevole dell'ottimismo che caratterizza la concezione della *Wealth of Nations*. Cioè mentre il credo di un « ordine naturale » veniva trasposto ai fatti economici, era naturale per Smith integrare questo ordine naturale con un accento per così dire positivo e non vedere la sua realizzazione nell'ambito di una economia stazionaria ma come sviluppo armonico di tutte le grandezze intese a un sempre maggiore benessere. Così la teoria della crescita di Smith può essere in definitiva caratterizzata come il prodotto più o meno irrazionale di speranze alate; essa è il risultato quasi inconsapevole di un credo armonicistico « dinamizzato », l'inscindibile unione dell'armonia economica e della crescita positiva.

Adam Smith è considerato in generale il fondatore dell'economia classica. I suoi seguaci hanno ripreso gli strumenti analitici da lui creati e continuato sulle tracce metodiche da questi segnate. Ancora più impressionante deve essere il fatto che, nonostante l'unitario punto di partenza teorico, il significato del processo di sviluppo economico abbia portato a risultati sostanzialmente diversi, con Ricardo, Mill, McCulloch e altri. E' vero che anche presso questi autori troviamo la concezione che il progresso può essere di natura *temporanea soltanto* e debba in definitiva far posto a una condizione stazionaria, tuttavia le cause di questo andamento sono differenti rispetto a Smith: il pericolo dell'esaurimento delle forze naturali, che a Smith doveva apparire ancora remotissimo, viene ora considerato esistente, cosicché l'ipotesi dei rendimenti marginali costanti deve far posto alla legge dei rendimenti decrescenti. La crescita della popolazione, da Smith considerata ancora come una fonte sostanziale del benessere, appare ora — sotto l'influsso della dottrina di Malthus — un pericolo minacciante che si deve affrontare se si vuole allontanare lo spettro della condizione stazionaria.

La rappresentazione dello sviluppo economico, come appare ai sostenitori dell'indirizzo « più pessimistico », deve essere spiegata ricorrendo ai *Principi* di Ricardo, poichè quasi tutti gli autori di questa tendenza si rifanno alle concezioni di Ricardo modificandole solo in modo irrilevante. Il tratto più saliente di Ricardo fu notoriamente la scoperta delle leggi che determinano la distribuzione del prodotto sociale. Corrispondentemente il suo interesse per i problemi dello sviluppo dovette volgersi in modo particolare al comportamento delle tre componenti del reddito: salario, profitto e rendita nel corso del tempo...

Nonostante il differente significato del processo di crescita assunto dai singoli rappresentanti dell'economia classica, la metodica del procedimento è tuttavia caratterizzata da rimarchevole unità. Determinante è cioè il credo, che il processo di sviluppo si possa rappresentare secondo una chiusa catena causale nella quale tutti i fattori di crescita rilevanti non siano inclusi soltanto come cause ma anche come effetti del progresso. Così lo sviluppo della popolazione non appare soltanto come motore (Smith) o freno (Ricardo) allo ulteriore sviluppo — influenzando essa la divisione del lavoro, la produzione e la domanda — ma esso a sua volta è anche risultato di salari più elevati. Nemmeno la formazione del capitale, da cui dipendono gli aumenti salariali e gli incrementi della produzione, agisce come un *deus ex machina*, come variabile indipendente del processo; la sua entità è invece rigorosamente determinata dall'altezza dei guadagni e dalla misura della parsimonia. Infine, anche il progresso tecnico — vera variabile strategica del processo — non si realizza in modo autonomo e indipendente dai suoi stessi effetti economici. Le variazioni spontanee della funzione di produzione stanno completamente al di fuori dell'angolo visuale di Smith (non così per Ricardo); la forma specifica del progresso tecnico ch'egli ha dinanzi, la divisione del lavoro, può essere intensificata soltanto con l'apertura di nuovi sbocchi, concezione che egli esprime chiaramente nella titolazione del terzo capitolo del suo primo libro: « La divisione del lavoro dipende dall'estensione del mercato ». Così il progresso tecnico viene indotto dall'aumento della domanda ed è pertanto, come tutti gli altri elementi della crescita, anche variabile dipendente del processo...

Le considerazioni del saggio conducono al risultato che l'equilibrio di crescita classico era indenne da disturbi di qualsiasi specie. La rigorosa connessione degli elementi di crescita contenuti nel sistema sviluppava la possibilità di una causazione congiunturale endogena. Anche le variazioni del fabbisogno e delle quantità monetarie, che non soggiacciono alla deduzione teorica e conseguentemente potrebbero influire sul processo soltanto come variabili indipendenti, non possono disturbare la stabilità del graduale processo, ma al di più attardarlo di poco tempo. Gli « anticorpi » del corpo economico della teoria classica sono pertanto perfetti per il fatto che i momenti disturbatori dell'equilibrio non possono svilupparsi.

UN CASO DI ECONOMIA IN REGRESSO RELATIVO : L'ECONOMIA TRIESTINA (*)

I

1. — La tematica dello sviluppo economico di solito in Italia si concentra o sui problemi delle aree sottosviluppate, per le quali occorre creare, assieme alle nuove forze propulsive dello sviluppo e alle infrastrutture specifiche, anche condizioni ambientali generali atte a promuovere lo sviluppo stesso; oppure su quelli delle aree congestionate (« super attive » per usare l'efficace espressione di Gustavo Del Vecchio) per le quali appare opportuno rimuovere certe strozzature, determinati impedimenti alla crescita e determinati danni sociali, al fine di utilizzare le risorse in modo più efficace e di conciliare meglio le necessità della produzione con quelle della vita civile.

Questa, in effetti, è un po' la tematica in cui si muove, dal punto di vista delle regioni e dell'assetto territoriale, anche il piano economico nazionale italiano: essa trova profonde radici storiche, nel nostro paese, tradizionalmente caratterizzato da uno squilibrio fra regioni del Nord ad intenso sviluppo e regioni del Centro-Sud con minore sviluppo o stagnazione; fra addensamenti troppo grandi in certe aree e addensamenti troppo piccoli in certe altre (1).

Ma questa tematica, per quanto rielaborata per tenere conto degli squilibri interni a ciascuna zona, appare ancora insufficiente ad abbracciare la

(*) Rielaborazione di una più ampia relazione generale sull'economia triestina, presentata alla Conferenza economica di Trieste del gennaio 1965. Vivi ringraziamenti sono dovuti in particolare al Sindaco dr. Franzil, al dr. Gasparo e al prof. Bonifacio, per i suggerimenti e le osservazioni relative a questo lavoro. Esso per altro impegna solo lo scrivente.

(1) Ma già questa tematica, nell'elaborazione attuale del piano, e man mano che se ne svilupperà la « regionalizzazione » rivelerà necessità di approfondimento interno: infatti la divisione fra grandi zone nasconde certi squilibri che vi sono anche all'interno di ciascuna zona. Sicchè a volte i problemi del sottosviluppo e quelli della congestione appaiono assai meno distanti, sia geograficamente che logicamente, di quel che non possa a tutta prima sembrare.

varietà dei problemi delle regioni italiane. Il caso di Trieste, sul quale ci intratteniamo nel presente saggio rappresenta una « terza ipotesi » rispetto a quelle due, di carattere generale, che abbiamo indicato agli inizi. E pone un nuovo tipo di problemi, che non si possono valutare affatto nell'ambito di quei due schemi. Il caso di Trieste è quello di una regione (usiamo qui l'espressione in senso lato senza volerci necessariamente impegnare nel riferimento a un ben preciso contorno economico o giuridico-istituzionale) che, un tempo assai sviluppata e dinamica, sta regredendo in senso relativo (rispetto all'economia nazionale e all'economia europea e centro-europea) e che quindi non si può porre nè fra le regioni sottosviluppate che hanno bisogno della « creazione » di un « nuovo » ambiente « generale » di sviluppo; nè in quello delle regioni super-attive che hanno bisogno di interventi specifici atti a rimuovere le strozzature e le tensioni economiche e sociali. Trieste ha un patrimonio economico già sviluppato che, a causa di una serie di fattori, sui quali fra poco soffermeremo l'attenzione, rischia di essere disperso e sciupato o comunque gravemente sottoutilizzato, se non si provvederà ad un rilancio che contrasti il « declino relativo ». Insomma il caso di Trieste è quello di una « economia stazionaria » o « semi-stazionaria »: un tempo prospera e fortemente dinamica, essa sta mano a mano perdendo terreno, nel generale sviluppo del resto del paese; disperde le proprie energie, per la carenza di forze propulsive nuove, che rimpiazzino in modo decisivo quelle che ne causarono una volta lo sviluppo e che, poi, sono venute meno per la carenza di certe specifiche infrastrutture che sono necessarie per il « rilancio ».

2. — La tematica dello sviluppo, nei paesi che hanno avuto, prima di noi, la grande avanzata verso l'industrialismo e verso il neo capitalismo, ha una certa familiarità con casi e problemi del tipo di quelli che riguardano Trieste. Negli Stati Uniti è assai noto il caso della Virginia occidentale e dei territori circostanti: una volta in buone condizioni economiche e dinamiche, per la presenza di abbondanti miniere di carbone, queste zone — a un certo punto — a cagione dell'esaurirsi della convenienza allo sfruttamento economico di tali miniere, hanno perso la loro spinta propulsiva. Ma nulla è stato fatto, tempestivamente, per dare loro una nuova spinta, che servisse a evitare la dispersione del patrimonio di risorse, di esperienze e di mentalità industriale in esse accumulato: così queste zone, dopo un po', hanno imboccato la via della decadenza. Oramai queste sono aree sottosviluppate, come certe zone fra le più infelici del nostro sud. Per realizzare lo sviluppo economico, in esse, bisognerà ricominciare *tutto daccapo*. Analoghi problemi si sono posti in certi distretti inglesi un tempo industrialmente progrediti e poi lasciati stagnare e decadere. E' relativamente facile intervenire agli inizi del declino relativo quando ancora sono intatte e agiscono

favorevolmente le forze accumulate nel passato, quando ancora l'economia è semi-stazionaria. Ma è molto più difficile operare il restauro e dare la nuova spinta quando la decadenza è già iniziata e quindi alla fase di semi-stagnazione è succeduta una spirale cumulativa discendente. Abbiamo ricordato questi esempi come casi limite. Trieste ne è ancora lontana, ma vi potrebbe arrivare, se non si sapesse provvedere ai suoi problemi.

Al di là degli ovvii (e a volte falsamente impiegati) riferimenti patriottici, giova ricordare che Trieste è stata un grande « emporio » del traffico marittimo e commerciale con tutto il mondo, con una vastità di respiro e di relazioni che, in un paese con tendenze spesso così provinciali come l'Italia, dovrebbe rappresentare un patrimonio di esperienze e di valori economico-politico-culturali particolarmente prezioso ⁽²⁾.

3. — Chiariamo ora quantitativamente l'espressione « regresso relativo » applicata a Trieste. Il reddito medio della provincia di Trieste, calcolato secondo gli indici economici del Tagliacarne, nel 1962 era di 510 mila lire per abitante: esso era dunque superiore alla media italiana che per lo stesso anno risultava di lire 356 mila per abitante, ossia il 70% di quello della provincia di Trieste. Anche nel confronto tra il reddito medio di Trieste e il reddito dell'Italia Settentrionale, Trieste appare in posizione superiore: sia pure con un distacco di proporzioni modeste. Nel 1962 il reddito per abitante del nord Italia era di 455 mila lire: cifra pari al 90% del reddito per abitante triestino. Se, anzichè considerare il livello del reddito per abitante, consideriamo il tasso di aumento del reddito per abitante, le cose cambiano moltissimo e Trieste, che nella prima graduatoria provinciale occupa una posizione ragguardevole, in questa seconda graduatoria occupa la posizione di coda, l'ultimo posto. L'aumento del reddito per abitante in tale periodo, a Trieste, fu solo il 62,6% in moneta non deflazionata, contro un aumento medio italiano che è pressapoco il doppio e cioè il 122% e contro un aumento medio del reddito per abitante dell'Italia Settentrionale che è poco inferiore al doppio: il 116%. Tenendo conto del deprezzamento monetario che è circa il 30%, il reddito di Trieste nel periodo in esame è stato solo di un 30% circa.

Il grafico dello sviluppo del reddito per abitante di Trieste scorre sensibilmente al di sotto dello stesso indice del Friuli-Venezia Giulia (che è molto meno dinamico della media italiana). Particolarmente grande appare il divario fra la dinamica del reddito medio prodotto a Trieste in confronto all'Italia centrale che, come si sa, è inclusa nella stessa grande ripartizione

(2) Ancor oggi Trieste è del resto il porto che ha, di gran lunga, la maggior quota di traffico estero (l'8,5% del totale). In una versione euro-africana ed euro-asiatica ed in una visione di stretta integrazione economica europea occidentale e di collaborazione pacifica con l'Europa orientale, Trieste può essere « centralissima ».

statistica, quella dell'Italia centro-orientale. In dieci anni, in termini reali, il reddito di Trieste si è sviluppato a una media del 3% semplice annuo, contro l'11% annuo dell'Italia centrale e il 10% dell'Italia nel complesso.

4. — Occorre aggiungere un altro elemento, nel panorama del regresso relativo di Trieste. La popolazione della provincia di Trieste, nel 1961, era virtualmente eguale alla popolazione residente in tale provincia nel 1951: 298 mila abitanti nel 1961 e 297 mila abitanti nel 1951. Questo dato demografico, in sè, indica già una stazionarietà che contrasta con l'aumento generale della popolazione dell'Italia e soprattutto di quella delle aree urbane (quale la provincia di Trieste sostanzialmente è). Ma l'allarme si accresce ove si consideri la artificiosità con cui il livello stazionario di popolazione è stato raggiunto: infatti senza l'afflusso di profughi politici, che figurano nell'attivo del saldo migratorio, la popolazione della provincia di Trieste sarebbe in realtà in declino.

Ciò conduce ad una ulteriore considerazione, circa la regressività della struttura demografica: la popolazione di Trieste sta « invecchiando » continuamente. La popolazione di età superiore ai 45 anni, nella provincia di Trieste, nel 1951 era il 37% (identica la percentuale del Comune); nel 1961 la popolazione compresa nelle classi di età da 45 anni in poi, era salita nella provincia di Trieste all'ingente percentuale del 45% (nel Comune si sfiora il 46%). Già la quota del 1951 era alta, rispetto al livello italiano, che allora era del 28% ed a quello dell'Italia settentrionale che risultava del 31%. Ma ancora più sbilanciata, rispetto al livello italiano, appare la percentuale delle persone al di sopra dei 45 anni a Trieste nel 1961: la media italiana è infatti del 32% e quella dell'Italia settentrionale del 35%.

L'alzarsi dell'età media della popolazione, in una nazione, come si sa, rispecchia, sino ad un certo punto, un fenomeno di progresso economico-sociale: infatti esso dipende dal prolungarsi della longevità delle persone il quale corrisponde ad un migliorato tenore di vita; dipende inoltre dal ridursi della mortalità nei primi anni di età, anch'essa connessa alle migliori condizioni igieniche e ai migliori mezzi economici familiari ⁽³⁾.

La vita media a Trieste però non era nel 1951, nè è nel 1961, più lunga che nell'Italia presa nel suo complesso. Il forte invecchiamento medio della popolazione di Trieste si collega a fattori economico-demografici che non sono positivi: minori leve di giovanissimi e di giovani, a causa delle minori

(3) L'effetto sull'invecchiamento della popolazione della maggior longevità senile è ovvio; meno intuitivo può apparire il legame tra riduzione nel tasso di mortalità infantile e invecchiamento della popolazione. Il legame tra questi due fenomeni è dato dal fatto che la minor mortalità infantile si accompagna ad una riduzione nel tasso di natalità e quindi alla presenza di un minore numero di bambini per ogni uomo adulto.

nascite. Queste a loro volta si connettono, in larga misura, alla migrazione da Trieste di molti giovani, in procinto di formarsi una famiglia o che se la sono appena formata. L'eccedenza dei nati vivi sui morti a Trieste è ormai negativa: — 2,1% nel Comune nel 1960 e — 3,1% nella provincia nel 1962 ⁽⁴⁾.

Se questo fenomeno dovesse continuare a verificarsi, Trieste diverrebbe, nel giro di un certo numero di anni, una città senza più energie giovani, destinata a consumarsi, in una spirale di decadenza senile.

Questo pericolo è imminente: la popolazione delle due classi sino a 14 anni di età a Trieste, al 1961, era solo il 9% del totale, mentre la popolazione fra i 50 e i 55 anni, da sola arrivava quasi al 10% ⁽⁵⁾.

5. — La stazionarietà della popolazione dà anche un significato ancora più grave al basso tasso di aumento del reddito per abitante conseguito da Trieste nel periodo dal 1951 al 1961: quando si dice che la provincia di Milano ha avuto, in tale periodo, un aumento pro capite reale del 70% circa contro un aumento di Trieste del 30% si nasconde ancora una parte importante del quadro, che consiste in questo, che il numero degli abitanti della provincia di Milano, nel decennio, è aumentato — specialmente a causa dei fatti migratori — in misura molto rilevante, sicchè l'aumento del reddito per abitante del 70% corrisponde a un aumento di percentuale molto maggiore nel reddito complessivo della provincia, mentre Trieste è rimasta con la stessa popolazione di prima, per cui la sua ascesa del 30% per abitante, equivale anche ad una ascesa del 30% del reddito globale della regione.

6. — Vi è da aggiungere qualche cosa d'altro: mentre alcune provincie, come quella di Vercelli e di Pavia, che sono in una posizione modesta (ma sempre sensibilmente superiore a Trieste) nella graduatoria della dinamica del reddito nel decennio, debbono questa minore dinamica al diverso comportamento dell'agricoltura rispetto all'industria in tale decennio ed alla presenza di una forte quota di produzione agricola sul reddito provinciale, per Trieste non vi è questo elemento: infatti in provincia di Trieste l'apporto dell'agricoltura al reddito era ed è piccolissimo: meno del 2% sia nel 1951 come nel 1961 ⁽⁶⁾.

Il basso tasso di aumento del reddito di Trieste si deve attribuire praticamente tutto quanto al basso tasso di aumento del reddito dell'industria e del settore terziario. Esso pone dei problemi di « rilancio » in questo campo

(4) A Milano nel 1962 nella provincia vi era una eccedenza positiva di 6,4‰.

(5) Nella media italiana, alla stessa data, la popolazione sino a 14 anni di età rappresentava il 16% del totale e quella fra i 50 e i 55 anni il 7% scarso.

(6) Il reddito agricolo a Trieste nel 1961 era di 2 miliardi e mezzo circa, complessivamente pari all'1,6 del reddito globale della provincia.

e non potrebbe di certo trovare soluzione, come per altre zone del paese, in un rilancio dell'agricoltura ⁽⁷⁾.

7. — E' opportuno ora riesaminare il significato di quel reddito medio per abitante di Trieste che, in un certo senso, costituisce il suo dato di partenza positivo per una politica di valorizzazione economica di questa regione, ma che, sotto un altro profilo, può costituire un fattore negativo, in quanto può velare la delicatezza della situazione economica triestina.

Occorre innanzitutto considerare un fattore che rende il quadro sensibilmente meno ottimistico di quel che un semplice confronto dei redditi medi provinciali possa far apparire: la provincia di Trieste, demograficamente, si identifica quasi con il comune capoluogo. Nel 1951, su un totale di 297 mila abitanti residenti nella provincia di Trieste ben 272 mila 500 risiedevano nel comune capoluogo; nel 1961 su di un totale di 298 mila abitanti risiedenti nella provincia di Trieste ben 273 mila risiedevano nel comune capoluogo. In sostanza il 90% della popolazione provinciale risiede nel comune di Trieste, sicchè si può ben dire che quello che nelle statistiche appare come la stima del reddito per abitante della provincia triestina, è anche, nello stesso tempo ed essenzialmente, il reddito medio dell'abitante della città di Trieste. Ora è ben noto che il reddito, nelle città, è notevolmente più alto, per abitante, che nei piccoli centri e nelle campagne. Il reddito del comune capoluogo, in ciascuna provincia, tende ad essere perciò notevolmente più elevato del reddito provinciale. Il livello del reddito per abitante della provincia di Trieste, in parte, dunque dipende dalla caratteristica di « capoluogo » che questa provincia ha, al 90%: se si confrontasse il reddito per abitante della provincia di Trieste con quello per abitante dei capoluoghi di provincia delle altre parti d'Italia, anzichè con il reddito pro capite delle intere province, la posizione di Trieste apparirebbe senza dubbio, meno favorevole.

Si potrebbe ora obiettare che questo tipo di ragionamento « prova troppo ». E' vero, si potrebbe dire, che se si confrontasse la provincia di Trieste con i capoluoghi delle altre province italiane, il posto in graduatoria, per il reddito per abitante, goduto da Trieste apparirebbe meno ragguardevole, ma è anche vero che la popolazione dei territori extracapoluoghi fa anche essa parte integrante della popolazione italiana: sicchè il fatto che nella provincia di Trieste di questa popolazione che ha di solito un reddito minore ve ne sia poca sta a significare che si tratta di una provincia che ha una minor percentuale di questi abitanti sfavoriti dal punto di vista del reddito.

(7) Il reddito agricolo qui assume rilievo soprattutto come integrazione del guadagno ottenuto in altre occupazioni: si calcola che 5 mila persone circa gravitano sull'agricoltura, in provincia di Trieste, considerando che un certo numero di lavoratori dell'industria vivono in campagna ove hanno piccoli poderi e scendono giornalmente in città. Ci sono 532 piccole aziende zootecniche con 2200 capi di bestiame.

Nell'obiezione vi è del vero. Ma essa non è del tutto esauriente. E' esatto, in particolare, che nella misura in cui la provincia di Trieste è una provincia con poca agricoltura, essa non viene a subire gli svantaggi economici connessi alla minore redditività dell'agricoltura. Ma la questione del diverso livello di reddito dei capi-luoghi rispetto ai dintorni, alle piccole città ed alle campagne sta anche in altri fattori. Un primo fattore consiste nel diverso potere di acquisto della moneta. Gli stipendi, i salari, i profitti in città sono più grossi ma « comprano » anche di meno perchè i fitti sono più cari e, in generale, i servizi sono più costosi. Le derrate agricole, nelle grandi città, sono anche esse più care. Il maggior reddito per abitante delle città, per questa parte, è, puramente, una illusione monetaria. In secondo luogo, nei grandi centri i redditi per abitante sono più elevati, perchè l'economia di scambi è più sviluppata e, in connessione a ciò, il consumo « in proprio » è più modesto. La gente ha un maggior reddito monetario ma è solita anche acquistare certe cose che nei piccoli centri ed in campagna si fa da sè medesima: come certe riparazioni all'abbigliamento, certe manutenzioni edilizie ecc. Per questa parte, il maggior reddito delle grandi città rispetto alle campagne e ai piccoli centri dipende da un vizio statistico, difficilmente eliminabile; cioè dalla impossibilità di computare come reddito anche molti servizi in natura che, direttamente, le famiglie forniscono a sè medesime. Infine il maggior reddito che si ha nelle grandi città serve, in parte, a soddisfare bisogni che la gente dei piccoli centri e della campagna, per la diversa condizione sociologica, non ha oppure ha in minore misura: una maggiore eleganza nel vestire quotidiano, il ricorso a svaghi a pagamento in difetto di svaghi « naturali » e così via. Per questa parte, il divario di reddito fra popolazioni urbane e non urbane, anche se è effettivo non si traduce però in un corrispondente divario di benessere.

Si può dunque ben concludere che il reddito per abitante della provincia di Trieste la cui popolazione, per il 90%, si addensa nel comune-capoluogo che è una grande città, è inficiato da una sopravvalutazione, come indice di benessere, nei riguardi del reddito delle altre province, con una minore percentuale di popolazione addensata in spazi metropolitani.

8. — Occorre poi effettuare un secondo ridimensionamento, nei riguardi della consistenza del reddito medio di Trieste, quale indice di forza economico-produttiva di questa provincia. Se si scompone il reddito triestino negli aggregati relativi ai diversi settori economici, ci si accorge che una percentuale molto alta di tale reddito è, in effetti, « prodotto della Pubblica Amministrazione »: in termini elementari, non si tratta di guadagni ottenuti con industrie, commerci, e altre attività produttive, ma di stipendi pagati alla burocrazia dello Stato, degli enti locali e della regione. Una parte veramente ingente dell'occupazione nella provincia di Trieste si trova nel settore del

pubblico impiego: nel 1951, su un totale di 91 mila occupati, ben 31.500 erano impiegati pubblici, vale a dire pressapoco un terzo. Nel 1961 su di un totale di 97 mila occupati, gli impiegati pubblici rappresentavano ancora la rispettabile cifra di 23 mila pari a un quarto. E' una situazione decisamente anomala, rispetto a quel che si verifica nella maggior parte delle altre province italiane (salvo beninteso quella di Roma, per intuitive ragioni). Essa si spiega con le vicende politiche di Trieste, che comportarono, in questa zona, la presenza di una quantità di pubblici dipendenti, una parte dei quali si è ora allontanata, in connessione con la normalizzazione. Si spiegano altresì con la singolarità di questa provincia che, come si è visto, è « tutta testa e niente corpo », sicchè conta tutti gli uffici pubblici che si addensano, normalmente, in un capoluogo di provincia e in un comune metropolitano (ed ora anche gli uffici dell'Ente Regione); inoltre con le caratteristiche di confine di questa provincia, che richiede perciò pubblici uffici propri delle zone di confine (dogane, sorveglianza di frontiera ecc.); e infine con la presenza di gruppi allogeni e con quella di profughi, che comportano appesantimenti burocratici particolari.

Trieste, nel passato non lontano, è largamente vissuta di quella vita artificiale che era fornita dall'esistenza, sul posto, di una quantità molto grande di pubblici impiegati e di attività connesse all'occupazione da parte del Governo Militare Alleato: man mano che questa politica di occupazione si è smobilitata, il commercio locale ed i servizi hanno visto ridursi una notevole fonte di guadagni, sicchè gli sviluppi che si sono avuti, fortunatamente, nel frattempo nella produzione industriale, non hanno avuto quell'effetto positivo che, diversamente, si sarebbe potuto sperare, sul ritmo di vita e di affari locali della zona.

9. — E' possibile che la quota dei pubblici dipendenti sulla popolazione attiva nella provincia di Trieste sia destinata a ridursi ancora, creando altri problemi del genere. Oggi, certamente, essa svolge ancora il ruolo di un sostegno — che sotto certi aspetti può dirsi artificiale — dell'economia locale. Nel 1960 il reddito prodotto dalla Pubblica Amministrazione (cioè gli stipendi dei pubblici dipendenti) nella provincia di Trieste rappresentava il 22% dell'intero reddito prodotto nella provincia. Nel 1963 esso era sceso alla quota del 17% del reddito prodotto nella provincia ⁽⁸⁾. Questa percentuale è pur sempre assai superiore alla percentuale media propria dell'Italia Settentrionale, che

(8) Una ragione della notevole riduzione fra il 1960 e il 1963 sta nel fatto che gli stipendi degli ex dipendenti del Governo Militare Alleato gravanti sui bilanci degli enti locali sono stati passati, in questi anni sui bilanci del governo centrale e che, nelle statistiche (del Tagliacarne) qui utilizzate per l'analisi del reddito prodotto a Trieste, essi non compaiono più nel reddito triestino.

è pressapoco la metà ed alla percentuale media italiana che è il 13%. La quota del reddito prodotto dalla Pubblica Amministrazione sul totale, attualmente, a Trieste, invece, corrisponde alla media che si riscontra nell'Italia Meridionale: che è del 17,6% nel Sud Continentale e del 18,4% nelle Isole. Ma sbaglierebbe chi da questa eguaglianza di percentuale volesse inferire un rapporto al reddito triestino della voce « stipendi della Pubblica Amministrazione » eguale a quello che si ha nel Sud. Infatti il reddito per abitante nel Sud Continentale e nelle Isole è un po' meno della metà di quello triestino: e quindi un apporto percentuale eguale, significa un apporto della metà, in termini di lire per abitante.

Dunque il significato del livello del reddito per abitante di Trieste come indice complessivo della sua forza produttiva va ridimensionato per tenere conto dell'eccesso del settore burocratico pubblico ⁽⁹⁾.

II

1. — Passiamo ora all'esame delle strutture economiche-produttive e del loro problema. E' necessario, preliminarmente, sottolineare la delicatezza di due settori-chiave tradizionali dell'economia di Trieste: e precisamente il porto ed i cantieri navali. Se questi due settori-chiave si presentassero con la robustezza che ebbero un tempo, si sarebbe autorizzati a considerare, in effetti, questa zona come una di quelle che non hanno bisogno di una azione particolare di accelerazione e di sostegno dello sviluppo. Ma le cose non stanno così. Questi due settori — che sono strettamente legati fra di loro — presentano rilevanti elementi di debolezza.

Il discorso sul porto di Trieste porta inevitabilmente al discorso su tutto il settore terziario di questa area. L'attività di Trieste nel settore terziario (commercio, credito, finanza, assicurazioni, trasporti, turismo) e in parte pure in quello industriale (in quanto influenzato da fattori connessi allo sviluppo e ai caratteri del settore terziario) è stata condizionata da una serie di fatti geo-politici. Infatti sino al termine della prima guerra mondiale, Trieste era il porto e l'emporio dell'impero asburgico; con il ricongiungimento di Trieste all'Italia e con il dissolvimento di tale impero questa funzione venne meno, ma Trieste continuò a svolgere certi compiti di sbocco per il retroterra, costituito sia da territori italiani e sia da territori ex-asburgici.

(9) Incidentalmente, i rilievi sulla grossa percentuale del reddito prodotto dalla P. A. nella provincia di Trieste, stimolano a una nota di cautela, per quel che riguarda la politica di assunzioni di personale nella Regione: sarebbe opportuno che essa, anziché reclutare tutti i suoi addetti ex novo, facesse il massimo sforzo possibile per assorbire, nelle sue amministrazioni, ex dipendenti del cessato Governo Militare Alleato, ciò che sarebbe un notevole risparmio finanziario e consentirebbe di spendere di più per quelle opere ed iniziative di cui la regione ha così grande bisogno.

Con questo dopoguerra, le possibilità di Trieste di svolgere queste funzioni economico-commerciali vennero fortemente ridotte sia dal formarsi di due blocchi separati, uno in occidente e uno in oriente, sia dalle contingenze politiche che mantennero Trieste, per lunghissimi anni, disgiunta dall'Italia e sia infine dal passaggio alla Jugoslavia di territori già italiani, con la conseguenza dello sviluppo, in essi, di porti rivali di Trieste (Fiume, Zara, Capodistria). E' qui il luogo per sottolineare il mancato sviluppo delle funzioni del porto di Trieste dopo la prima guerra mondiale: la realtà è che la dittatura fascista, pur con la sua retorica patriottica (e magari anche con questa), recò molto danno — soprattutto a lungo termine — a Trieste ed alle altre regioni ex irredente, attraverso la propria politica generale: infatti, allora, alla penetrazione pacifica, di tipo commerciale e industriale fu sostituita una politica di imperialismo, sfasata rispetto alle realtà che si erano ormai delineate, con il crollo degli imperi centrali. La logica dell'imperialismo, condusse l'Italia, che è un paese per sua natura portato ad una economia aperta e di ampi traffici, ad una politica autarchica: e ciò ovviamente ridusse le possibilità di sviluppo di nuove relazioni e di nuove zone di influenza pacifica dei nostri porti e dei nostri centri commerciali, compreso quello di Trieste ⁽¹⁰⁾.

2. — L'Italia però, nell'ultimo decennio, ha maturato una politica di vasta integrazione economica. Questa politica ha comportato sviluppi di scambi molto vasti ed un incremento delle attività portuali italiane che è, complessivamente, ingentissimo. Nel 1958 le merci imbarcate e sbarcate in traffico internazionale, furono in tutti i porti italiani, 46 milioni di tonnellate. Con un incremento massiccio, nel giro di pochi anni si è arrivati, nel 1963, a un traffico globale internazionale dei nostri porti di 90 milioni di tonnellate. Anche se il raddoppio quantitativo non implica un raddoppio di valore e di lavoro connesso ai porti, poichè si tratta in parte di merci di elevato peso e di agevole convogliamento (vedi petrolio), questo andamento è spettacolare. Secondo previsioni che non appaiono troppo imprudenti, attorno al 1970 dovremmo raggiungere un altro raddoppio globale, arrivando ai 180 milioni di tonnellate: quattro volte il volume del 1958 ⁽¹¹⁾.

(10) Anche la politica in Africa, basata su conquiste militari, anzichè su attività di traffico a vasto raggio, impedì di sviluppare iniziative e traffici naturali, che avrebbero potuto valorizzare, tra l'altro, l'economia triestina, in relazione al Medio Oriente ed all'Africa. Infine la conquista dell'Albania e la guerra alla Grecia crearono altre fratture e diversioni di traffici, rispetto a prospettive naturali che altrimenti l'Italia avrebbe potuto valorizzare.

(11) Ciò è il risultato di un duplice processo di integrazione economica: quello all'interno dell'Europa, in virtù del quale l'Italia è sempre più strettamente collegata

I fenomeni di scambi e di integrazione crescente in cui l'Italia si è inserita con un ruolo attivo, trovano sino ad ora Trieste un po' « eccentrica » rispetto agli epicentri su cui si è impostata la nuova realtà economico-commerciale. Si tratta tuttavia di una « eccentricità » che non è connaturata alla realtà geografica ed economica, ma che dipende soltanto da circostanze storiche e da fattori contingenti che in parte abbiamo già visto (fattori politici) e in parte vedremo più avanti (carenze di infrastrutture) ⁽¹²⁾.

3. — Le cifre attuali del traffico merci indicano che il porto triestino, in questo campo, negli ultimi sessanta anni ha avuto uno sviluppo modestissimo, del tutto sproporzionato all'ingente incremento del commercio, dei redditi, dei consumi, delle produzioni industriali che si è nel frattempo verificato in Italia ed all'estero.

Per prendere l'ultimo periodo, dal 1950 al 1962, fatto 100 il traffico di imbarco e sbarco portuale del triennio 1937-39, l'indice per l'Italia è salito da poco meno di 100 a poco meno di 350. L'indice di Genova è salito da poco più di 100 a oltre 400. L'indice di Trieste non è arrivato a 150 (incluso il traffico petrolifero). Se si guarda più lontano, il divario fra Trieste e Genova emerge con gravità ancora maggiore. Genova dai 5 milioni di tonnellate del 1901 è salita ai 31 del 1961, Trieste, invece, dai 2,5 milioni di tonnellate del 1900 è arrivata, fra alterne vicende, ai quattro del 1961. Ma scendiamo a considerazioni più analitiche sul traffico triestino: le merci sbarcate nella media del triennio 1899-1900-1901 furono, a Trieste un milione e mezzo di tonnellate annue. Le merci sbarcate nel triennio 1909-1910-1911 furono due milioni di tonnellate annue. Quelle sbarcate nel triennio 1919-1920-1921 furono un milione e duecentomila tonnellate annue. Il trend, con il primo dopoguerra, come si vede, è nettamente discendente. Nel triennio 1929-30-31 abbiamo sbarchi medi annui per 1 milione e 800 mila tonnellate: siamo ancora al di sotto della cifra toccata negli anni antecedenti alla prima guerra mondiale e ben poco al di sopra di quella degli inizi del secolo. Nella media del periodo 1949-50-51 si raggiungono cifre annue di sbarchi di due milioni e mezzo di tonnellate e, nella media del periodo 1959-60-61, si sale a tre

con la grande area continentale dell'Europa Occidentale, e quello con i paesi del Medio Oriente e con i paesi africani, in virtù del quale l'Italia funge da testa di ponte per importanti settori economici, fra cui campeggia quello petrolifero (ma se ne potrebbero elencare anche altri) per scambi che interessano tutta l'Europa Continentale Occidentale industrializzata e, in parte, anche la stessa Inghilterra.

(12) Il perseguimento di una politica di distensione e di pace sostanziale potrà inserire nuovi elementi positivi, a favore della funzione di Trieste in questo nuovo quadro, man mano che si potranno riannodare e intensificare le relazioni con i Balcani e con l'Oriente.

milioni e mezzo di tonnellate annue. Vi è stato da ultimo, dunque, un certo incremento, soprattutto se si considera il debole sviluppo registrato nei periodi intermedi. Ma per un porto che al principio del secolo già sbarcava due milioni e mezzo di tonnellate, essere arrivati a tre e mezzo nel 1960 non è di certo un risultato soddisfacente ⁽¹³⁾.

Guardiamo ora agli imbarchi. Questi sono tradizionalmente meno importanti che gli sbarchi, ma hanno un trend assai simile: 750 mila tonnellate nel triennio al principio del secolo, 870 mila in quello attorno al 1910, 250 mila in quello attorno al 1920, 720 mila in quello che fa perno sul 1930 e poi un milione nel triennio attorno al 1950 e un milione e 240 mila in quello attorno al 1960 ⁽¹⁴⁾.

5. — Parecchie considerazioni si potrebbero fare sulla composizione del traffico merci del porto di Trieste suddiviso per paese. Limitiamoci solo ad alcune, che hanno un valore sintomatico. Prendiamo gli imbarchi: si nota

(13) Sotto il profilo qualitativo il quadro è ancora meno soddisfacente: nel triennio attorno al 1910 si sbarcarono 75 mila tonnellate di caffè annue; mentre nel triennio attorno al 1920 se ne sbarcarono solo 15 mila e in quello al termine del decennio successivo 31 mila; per tornare a 15 mila scarse nel triennio attorno al 1950. La quota di 35 mila tonnellate è stata riconquistata nel triennio attorno al 1960: è metà del caffè che si trafficava 50 anni prima (ma è un dato che denota, almeno, una forte capacità di recupero). Il milione di tonnellate in più sbarcate in totale attorno al '60 in confronto al '50 è dovuto al corrispondente aumento dell'arrivo di petrolio: una merce molto povera per il lavoro portuale.

(14) Qualitativamente l'attenzione si sofferma sul legname: al principio del secolo se ne esportavano 240 mila tonnellate; alla fine del primo decennio 200 mila; attorno al 1920 e al 1930 rispettivamente 65 mila e 67 mila; attorno al 1951 si era vittoriosamente rimontato il declino precedente e si era giunti ad una media annua di 345 mila; ma attorno al 1960 pure avendo una quota ben superiore a quella degli anni fra le due guerre, si è ridiscesi a 166 mila tonnellate. Vi sono problemi di trasporto di questa merce (che nel caso del caffè che ha un assai minor volume rispetto al valore non si pongono) i quali influiscono negativamente sulla funzione di Trieste come sbocco per le zone boschive dell'Austria e di altri paesi vicini. Il tema delle infrastrutture gioca qui un ruolo primario. Vi dovremo ancora insistere. Notiamo poi che sull'incremento di 200 mila tonnellate del decennio fra il 1950 ed il 1960, ben la metà si può ricondurre allo sviluppo dell'esportazione di ghisa e di acciaio, che è salita da 100 a 200 mila tonnellate. Ed ancora, possiamo osservare che le esportazioni di petrolio sono aumentate da 200 mila a 400 mila tonnellate, nel decennio. In altri termini, esportazioni di industrie locali (siderurgiche e petrolifere) hanno sostituito esportazioni di tipo puramente « commerciale » e prevalentemente « internazionale » ed hanno dato un apporto decisivo al lieve aumento di imbarchi che vi è stato. Il che ha una serie di implicazioni: fra le quali il diverso uso di attrezzature e di lavoro portuale e la diversa (minore) valorizzazione di energie commerciali e di artigianato locale.

che l'Egitto era un cliente tradizionale del porto di Trieste: imbarcò 70 mila tonnellate annue nel triennio ai primi del secolo; e 50 mila circa in quello attorno al 1910. Anche nel triennio attorno al 1930 esso era un discreto cliente. Il risveglio generale del terzo mondo, la nuova politica economica italiana danno i loro frutti: 156 mila tonnellate di media annua imbarcate a Trieste alla volta dell'Egitto. Ma nel triennio attorno al 1960 le iniziative con l'Egitto, nonostante le nostre relazioni con questo paese si siano intensificate ed esso prosegua nel suo sviluppo, appaiono grandemente deteriorate: Trieste imbarca per questo paese appena 26 mila tonnellate annue. La concorrenza di altri porti si fa sentire assai fortemente.

Passiamo agli sbarchi, che come si sa, sono la quota più robusta del traffico merci di Trieste: il cliente più cospicuo che Trieste ha perduto è l'Inghilterra. Questa attorno al 1910 sbarcava a Trieste la bella cifra di 800 mila tonnellate annue. Attorno al 1930 ne sbarcava ancora più di 300 mila. Nel 49-50-51 solamente 22 mila annue e nel 59-60-61 appena 11 mila. Sul declino del traffico inglese pesa il declino della fornitura principale, che era il carbone. Una corrente di scambio si è inaridita. Occorrerebbe poterla rimpiazzare con altre: effettuare un rilancio con nuovi obbiettivi e nuovi strumenti, adeguati all'evolversi delle circostanze economiche.

6. — L'andamento del traffico viaggiatori appare decisamente negativo. Gli indici delle « toccate » delle navi di linea regolare, nel periodo attuale in confronto al 1938 mostrano che Trieste qui ha subito una flessione netta: facendo 100 il 1938 l'indice dà solamente 27,9% per le linee di preminente interesse nazionale; 55% per il totale delle linee nazionali; 89% per il complesso. Se non vi fossero le nazionali « non sovvenzionate » e le « estere » il declino sarebbe gravissimo. Ma le « toccate » non sono che un indicatore del traffico portuale. Se consideriamo i passeggeri imbarcati e sbarcati, che danno una idea più precisa del valore (e forse anche del volume di lavoro) coinvolto in tale traffico, notiamo un declino ancora più accentuato: la flessione netta dei passeggeri è tale che, facendo il 1938 eguale a 100, per il 1961 si ha solo 6% per quelli riguardanti la bandiera nazionale e 11,3% per i complessivi. Dai due milioni del 1938 siamo passati solo a 230 mila nel 1961, dei quali centomila per bandiere estere, mentre i due milioni del 1938 erano ottenuti tutti con bandiere nazionali. Le ripercussioni negative non solo sul porto, ma anche sul turismo, sono gravi.

Del traffico passeggeri prebellico una parte molto grossa era traffico costiero e balneare; ed una parte cospicua di tale traffico la si è perduta per la sostituzione di linee jugoslave e quelle delle società costiere Istria-Trieste. Ma sul declino del traffico passeggeri gioca anche la perdita, per Trieste, di quelle linee di preminente interesse nazionale (PIN), cioè sovvenzionate, che

le furono tolte nel periodo della guerra e dell'occupazione e spostate altrove ⁽¹⁵⁾.

7. — Ma occorre considerare ulteriormente il problema delle linee di navigazione marittima, anche per il traffico di merci: attualmente, data la scarsità dei traffici fra Trieste e i mercati tradizionali di questa (Africa oltre Suez ed Oriente) non si ritiene opportuno inserire qui le linee regolari. Ma questo alimenta un processo a spirale: la mancanza di linee regolari, molte volte, inaridisce o riduce le prospettive di traffico non di linea di Trieste per quelle destinazioni: lo spedizioniere che sa che esistono linee regolari a certe date in un certo porto tende a mandare ivi le merci per servirsi delle navi non di « linea regolare » che al momento fossero pronte o, in mancanza, delle linee regolari. Così la presenza di queste, genera traffico anche per le altre navi. Ed ovviamente il lavoro di queste in una direzione genera traffico nel senso opposto. La carenza di linee regolari, perciò, agisce in senso depressivo su tutto il traffico ⁽¹⁶⁾.

8. — Converrà completare l'esame della situazione portuale di Trieste con alcuni dati sullo sviluppo dei porti « rivali » jugoslavi: Fiume, Pola, Zara e Capodistria avevano un volume di tonnellate di merci pari a 1.289 mila nel 1938 ed hanno raggiunto un volume di 4 milioni e mezzo nel 1961. Ciò si è ripercosso su Trieste. Se si osserva l'andamento dal 1959 al 1961 si nota una certa « stanchezza » nell'incremento del traffico di questi porti: sono saliti appena da 4.249 mila a 4.500 mila, vale a dire di 250 mila tonn. in due anni. E' una percentuale di incremento del 6% ripartita su di un biennio: assai meno di quel che abbia registrato, nella media, il traffico portuale italiano complessivo, nello stesso periodo. Ai livelli delle infrastrutture esistenti si è giunti ad una certa saturazione di questi porti ma è probabile che si predispongano nuove attrezzature ⁽¹⁷⁾.

(15) Una parte considerevole delle linee di navigazione italiane sono fortemente sovvenzionate. Tali sovvenzioni per certo traffico di passeggeri di qualità, sono probabilmente discutibili; tuttavia, posto che si continui in tali sovvenzioni alle linee di navigazione, non si vede perchè debba persistere l'attuale concentramento in prevalenza a Genova, porto già congestionato in un'area già valorizzata e dinamica.

(16) Le merci estere da e per il Medio Oriente prendono facilmente le vie di Amburgo e Brema e quelle italiane la via dell'intasato porto di Genova, anzichè preferire Trieste, perchè qui mancano le linee regolari.

(17) Nel traffico dei passeggeri, lo sviluppo che i porti jugoslavi ex italiani hanno avuto, fa ancor più spicco, sia in confronto alla loro situazione prebellica e sia in confronto a quella di Trieste. Infatti essi dai 632 mila passeggeri del 1938 sono passati ai 2 milioni e 235 mila passeggeri del 1961. E' da rilevare però che, tutto sommato, nel triennio dal 1959 al 1961, non si ha un movimento ascendente: anzi un trend discendente;

Il paragone con i porti adriatici jugoslavi interessa, comunque, per i problemi di Trieste sotto un altro profilo: come esempio dell'influenza che la politica delle tariffe può avere sull'acquisizione del traffico. E' ben vero che Genova ha tariffe più alte di quelle di Trieste, ma non è men vero che essa ha oggi anche una posizione geograficamente più centrale rispetto ad una parte considerevole dei clienti ed ha le linee regolari di cui si è detto. I porti jugoslavi hanno saputo impostare in termini tariffari avveduti la loro competizione. Per Trieste si tratta non solo di considerare le tariffe portuali, ma anche quelle ferroviarie; le Ferrovie dello Stato, con certi sconti tariffari in relazione a traffici da e per il porto triestino, potrebbero acquisire un'attività che, diversamente, affluisce ai porti della Jugoslavia e del Nord Europa. Ma non si tratta solo di « diversione » di traffico; si tratta anche di creazione di traffico. Si deve, infine, aggiungere che nei confronti dei porti « congestionati » italiani, il problema è di « complementarità » ⁽¹⁸⁾.

9. — Attualmente lo stato italiano eroga aiuti per il porto di Trieste: esso infatti copre il disavanzo dell'Azienda Portuale dei Magazzini Generali di Trieste (che si occupa dell'imbarco, sbarco, recezione e magazzinaggio delle merci in tale porto). La copertura di questo disavanzo che arriva ai due miliardi di lire annui, consente di tenere le tariffe più basse di quel che altrimenti si dovrebbe fare. Ma nonostante ciò i problemi sono ancora irrisolti: si calcola che, per raggiungere condizioni di competitività, per il porto di Trieste, con le presenti attrezzature e con la presente situazione infrastrutturale, occorrerebbe che lo stato desse una sovvenzione di circa 5 miliardi all'anno per coprire i disavanzi determinati da riduzioni tariffarie, adeguata a un lavoro pieno. E' una situazione falsa, che non può rimanere sulle basi su cui è attualmente collocata. Occorre invece un risanamento « strutturale », impostato sui seguenti fattori:

- a) migliori attrezzature portuali, che consentano di lavorare su basi più economiche; nuove formule organizzative (Ente Porto);
- b) migliori infrastrutture che colleghino Trieste con il resto dell'Italia e di Europa;

questo si collega al raggiungimento dei traguardi di saturazione, che abbiamo accennato per le merci.

(18) Conviene a questo punto prospettare un tema che riguarda la politica dei trasporti nel MEC: il trattato prevede la parificazione tariffaria per i traffici terrestri in connessione ai porti, salvo che per i porti tedeschi (di Amburgo e Brema), ai quali la guerra ha causato danni per la riduzione dell'entroterra dovuta alla modificazione dei confini (art. 82) e salvo che per gli altri casi che la Commissione potrà ritenere opportuni (art. 83). Bisognerebbe che l'Italia invocando l'art. 80, ottenga di effettuare per Trieste la politica tariffaria di favore che si attua per Brema e Amburgo, identici essendo i presupposti storico-politici di base.

c) nuove iniziative economico-produttive che siano di propulsione al porto.

La politica di « sussidi » a copertura dei disavanzi va rimpiazzata da una politica di spesa volta a rimuovere le cause dei disavanzi e quindi, in primo luogo, a effettuare gli investimenti che possono « modernizzare » il porto di Trieste. Le spese di investimento invero sono un rimedio che elimina il male, anzichè lenirne le manifestazioni negative e che comporta, per la collettività un rendimento molto maggiore con uno sforzo finanziario poco diverso.

Più ampi piazzali di sosta e smistamento, fondali più profondi e silos più capaci sono fra le opere a cui occorre provvedere, se si vuole che il porto di Trieste si porti su di una nuova, più ampia e quindi economica dimensione ⁽¹⁹⁾. Ma al fine di ridurre i costi unitari, occorre anche e specialmente svecchiare le attrezzature, meccanizzando il lavoro portuale, perchè non è possibile operare durevolmente con salari vicini ai livelli « europei » e produttività del livello del 1915 che è l'epoca a cui risalgono molti degli impianti attuali ⁽²⁰⁾.

Il piano di spese globale per attrezzature è stato stimato dalle autorità locali in 13 miliardi di lire, mentre nel piano nazionale dei porti per Trieste si prevedono solo 3 miliardi di spesa per investimenti in 10 anni: l'attuale politica di sovvenzioni ai disavanzi annui, assorbe molto di più, nel decennio, perpetuando la situazione di debolezza. Con l'aggiunta di 10 miliardi ai 3 già fissati si può viceversa avviare un « risanamento », che altrimenti non è possibile avere.

10. — Anche sotto il profilo organizzativo, si possono adottare dei cambiamenti: come quello di costituire un « Ente Porto », capace di dare una spinta propulsiva e un coordinamento razionale, a tutte le operazioni ed alla ricerca di nuovo traffico e di nuove relazioni ⁽²¹⁾.

(19) Occorre altresì portare a termine un'opera che può definirsi, ormai, quanto a progetto, decisamente annosa: il molo VII. Esso, appena costruito, dovrà essere attrezzato in modo moderno e razionale per lo scarico delle merci di massa.

(20) Le rese operative massime raggiungibili a Trieste di 2000 tonn. nelle otto ore sono ben poca cosa in confronto alle rese di 10 mila tonn. nelle otto ore che, a quanto pare, si ottengono in altri porti con attrezzature meccanizzate moderne e con un'organizzazione razionale.

(21) Tale ente è indicato da una norma regionale. Non è detto che la modernità, la razionalità e l'attivismo si conseguano moltiplicando gli enti. A Trieste la schiera di enti che si interessano o si potrebbero interessare ai problemi portuali è veramente vasta: il Comune, la Provincia, la Regione, le autorità del governo centrale, la Camera di Commercio, l'Azienda Magazzini Generali. Tuttavia l'istanza di un centro propulsivo, che si preoccupi di acquisire nuovi affari e nuovi legami al porto di Trieste rimane ben viva e vi è un modo per realizzarla che consente di conciliarlo con l'esigenza di semplicità e razionalizzazione: quello di creare un Ente Porto che sia espressione degli Enti Locali, dell'Autorità Regionale e Statale e della Camera di Commercio e che

L'Ente Porto dovrebbe operare nel campo delle tariffe, delle aree di insediamento per attività economiche e delle infrastrutture e nel campo urbanistico potrebbe diventare anche l'organo comprensoriale che cura l'organizzazione del territorio. Potrebbe essere assistito e stimolato nel suo funzionamento da un Consorzio di utenti che raccolga le imprese interessate.

III

1. — La eccentricità di Trieste rispetto al cuore dell'Europa e rispetto all'Italia Settentrionale è relativa all'insufficienza attuale di mezzi di comunicazione: non si può certo dire che Trieste è « lontana » dalla Germania di più di quel che non lo sia, ad esempio, Genova, in puri termini geografici e di condizioni naturali. Nè si può dire che la Lombardia e il Veneto, in cui vi è uno sviluppo industriale così intenso, siano complessivamente più vicine, in termini puramente geografici e naturali, a Genova piuttosto che a Trieste. Il fatto è che, per Trieste, vi è un'insufficienza di comunicazioni, che comporta una situazione artificiosa — anche se ben concreta — di lontananza. Nel settore ferroviario, vi sono due opere urgenti volte a rimuovere questa artificiosa distanza, che si risolve in una ingente perdita di tempo. Esse sono il raddoppio della linea ferroviaria Trieste-Venezia e il raddoppio della « pontebbana » (Trieste-Udine-Pontebba-Tarvisio) ⁽²²⁾.

La Pontebbana porta ad un valico di confine, che collega l'Italia con l'Austria e, più in generale, con l'ampio retroterra germanico e anche balcanico. La decongestione dei valichi ferroviari di frontiera per il nostro paese è assai importante se si vuole evitare che l'arco alpino si risolva in una strozzatura per le industrie e i traffici dell'Italia del Nord e Centrale. La funzione di questo raddoppio riguarda, dunque, non solo Trieste ma tutto il Paese ⁽²³⁾.

quindi non si sovrapponga, disordinatamente, alle competenze di questi Enti ma ne coordini, unifichi e semplifichi l'operato.

(22) La prima linea era già doppia, prima che intervenissero le distruzioni belliche, sicchè l'iniziativa del raddoppio, non si configura con un intervento nuovo, ma come una ricostruzione. Ovviamente, il ricostruire tutto « come prima » e « nella misura di prima » è un errore, quando si tratti di collegamenti fra zone ove la ferrovia va esauendo le sue funzioni. Ma nel caso del raddoppio della Trieste-Mestre si tratta di recuperare del traffico per scopi tutt'altro che anacronistici.

(23) Attualmente il traffico ferroviario annuo in partenza dal porto di Trieste è di un milione e mezzo di tonn. scarse, un po' meno che nel 1951 e sensibilmente di più che nel periodo attorno al 1930, quando esso superava di poco il milione di tonn. Il traffico in arrivo si aggira attualmente sulle novecento mila tonn. contro il milione del 1951 e il milione degli anni attorno al 1930, nonchè quelli attorno al 1910. Si è dunque avuta una perdita di traffico, che non è disprezzabile, dalla fine del dopoguerra ad oggi. Nè si è avuta una espansione di entità comparabile a quella che si è nel frattempo

E' da tener presente che il traffico merci di lunga distanza — per le ferrovie — è un compito in cui esse hanno un vantaggio tecnico, che va valorizzato e che costituisce la premessa per la loro economicità nell'epoca attuale.

2. — Dal punto di vista dei trasporti stradali, l'attenzione si accentra su tre opere: I) L'Autostrada Trieste-Palmanova-Mestre, che è già stata iniziata e che dovrebbe collegare Trieste con tutto il sistema autostradale nazionale (sino a Milano e Torino da un lato e sino a Milano, Bologna, Firenze e Roma dall'altro) e infine con la dorsale adriatica, quando quest'altra autostrada verrà attuata. II) La superstrada Tarvisio-Udine-Trieste (che si può ottenere col raddoppio dell'attuale strada a due corsie). III) L'autostrada Monaco-Alto Adriatico. Queste ultime due dovrebbero rimuovere le strozzature del traffico verso le frontiere e quindi collegare Trieste con le strade di penetrazione nei paesi esteri circostanti. E' da notare che il passo del Tarvisio-Coccau è il più basso della catena alpina ed è aperto tutto l'anno. Soprattutto quando si tratti di autostrade a pedaggio, l'autotrasporto serve per le merci di qualità ⁽²⁴⁾: nel caso del porto di Trieste si tratta di un elemento essenziale, perchè questo è un porto ed un emporio che, per le merci di qualità, ha una particolare attitudine e specializzazione ⁽²⁵⁾.

Infine è necessario potenziare l'aeroporto di Ronchi, rendendolo adeguato alle moderne esigenze di traffico: oggi gli uomini d'affari e i turisti, per le lunghe distanze non possono fare a meno dell'aereo. E senza un vero aeroporto Trieste è tagliata fuori dai grandi collegamenti, necessari per una funzione emporiale nel mondo di oggi.

registrata nel volume degli scambi italiani ed internazionali, dal periodo prebellico a quello attuale. Per una rete ferroviaria, acquisire o perdere traffico in un punto terminale significa arricchire o inaridire la propria circolazione su tutta la rete: strozzature come quella che riguarda Trieste sono incongrue, non solo dal punto di vista del porto e dell'economia triestina, ma anche dal punto di vista degli interessi e della funzione dell'azienda ferroviaria statale.

(24) Anche per favorire il traffico merci (oltrechè per evitare spese non strettamente necessarie) per la Trieste-Tarvisio ci sembra meglio la « superstrada » senza pedaggio che l'autostrada a pedaggio.

(25) Il traffico su strada può interessare Trieste anche sotto altri due profili: innanzi tutto come collegamento terrestre diretto fra l'Italia del Nord e i paesi balcanici e l'Austria. Una funzione, anche questa, complementare e non rivale a quella del porto, dato che questo, comunque, manterrebbe la sua convenienza per carichi di massa, anchè di merci di qualità. Il traffico capillare potrebbe molto giovare di queste nuove possibilità di comunicazione. A questo fine occorrerebbe snellire considerevolmente le formalità di polizia che si incontrano alle nostre frontiere. In secondo luogo le migliori comunicazioni autostradali con Trieste ne possono favorire il turismo.

3. — Un nuovo elemento di trasporto che si inserisce con grande rilievo nelle prospettive dell'economia triestina per il prossimo avvenire è il nuovo oleodotto internazionale che dovrà distendersi per circa 500 chilometri con due gallerie sotto le Alpi giungendo sino alla Baviera e che avrà una capacità di oltre 30 milioni di tonnellate ⁽²⁶⁾.

I vantaggi che si potranno avere, per l'economia triestina da questo « fatto nuovo » sono vari. Per cominciare, vi sono i vantaggi immediati connessi alle opere di costruzione del grandioso progetto, il quale comporterà, sul territorio italiano, e cioè in una zona tutta compresa nell'area che interessa Trieste, un investimento di 75 miliardi di lire. Poichè l'opera dovrebbe essere completata nel giro di pochi anni, si tratta di un'iniezione massiccia di risorse in loco: ma ovviamente anche di un fatto transitorio. Esso potrà però essere utile per creare un movimento e delle occasioni che potrebbero fornire degli spunti per altre iniziative.

I vantaggi duraturi connessi all'oleodotto stanno, innanzitutto, nell'attività portuale che esso potrà comportare: si sa che questa è un tipo di attività « povera » sotto il profilo del lavoro portuale e del commercio, ma il numero di petroliere che attraccherà a Trieste, data la grande potenzialità di questo oleodotto, sarà elevatissimo. Quindi anche se unitariamente si tratta di « traffico povero » il risultato totale potrà essere ragguardevole ⁽²⁷⁾.

Vi sono poi i rapporti che si possono determinare, in relazione all'afflusso ed alla partenza di tante navi. A questo proposito si prospetta un'interessante possibilità di sviluppo di una specializzazione nella riparazione e nella verifica di questo tipo di navi, per i cantieri navali triestini. Poichè i porti di partenza dai paesi Medio Orientali non sono solitamente idonei a questi lavori, Trieste potrebbe facilmente acquisire un'ottima funzione in questo campo. Anche se non risolutivo, questo può essere un buon elemento ai fini del riassetto dei cantieri. Le attività di riparazione potrebbero poi fornire lo spunto per industrie di attrezzature, in vari campi. Infine si po-

(26) Esso si racconderà con due altri oleodotti: quello dell'ENI che, da Genova, arriva già in Svizzera e, secondo i progetti in corso di attuazione, giungerà ad Ingolstadt in Baviera ove esiste una raffineria dell'ENI e quello di un gruppo di compagnie internazionali (Esso, Shell, ecc.) che da Marsiglia giunge in Germania a Karlsruhe e poi si collega ancora ad Ingolstadt, con gli altri due oleodotti. Si tratta di un'iniziativa che ha basi e prospettive sicure: il fabbisogno petrolifero tedesco, che è in continua espansione, richiedeva un nuovo oleodotto o quanto meno il raddoppio di quello francese. Il gruppo di compagnie che intraprendono l'oleodotto di Trieste si identifica sostanzialmente con quello delle compagnie che già hanno l'oleodotto di Marsiglia, con l'aggiunta dell'ENI; dunque si avrà un coordinamento fra i tre oleodotti, che ne farà uno unitario.

(27) Nell'ipotesi di grosse petroliere da 100 mila tonn. ne arriverà una al giorno circa.

tranno avere vantaggi per la localizzazione di nuove attività industriali a Trieste in connessione con le lavorazioni petrolifere, che già qui hanno una rilevante posizione ⁽²⁸⁾.

4. — Siamo così giunti all'esame specifico dei problemi del settore industriale, nell'economia triestina.

In questo campo, certi risultati degli anni più recenti sono buoni: soprattutto se si ragiona in termini di incremento del reddito prodotto. In termini di occupazione il risultato è più modesto sicchè il processo di assorbimento della flessione occupazionale di altri settori non ha consentito grossi passi avanti. Trieste ha avuto un'aumento nell'« occupazione » industriale nel decennio da 35.600 a 40.800 lavoratori. A fine 1963 l'occupazione industriale era salita ancora a 43.800 addetti. Anche l'artigianato è aumentato dai 4000 addetti del 1951 ai 6.470 del 1961 per poi segnare una lieve flessione, stabilizzandosi su quella cifra ⁽²⁹⁾.

Quel che preoccupa però è che accanto alle industrie dinamiche ve ne è una — quella che è stata sempre la fondamentale di Trieste — che manifesta ormai da tempo segni di crisi strutturale. E' l'industria dei cantieri navali, di cui si dirà fra poco.

5. — Il fatto nuovo di maggior rilievo dell'industria triestina è costituito dalle iniziative che fanno capo alla zona in franchigia doganale amministrata dall'Ente del Porto Industriale di Trieste: l'investimento di capitali qui è passato dai 15 miliardi del 1955 ai 41 del 1964. Accanto al settore petrolifero, che è quello che ha aperto la marcia (10 miliardi su 15 totali nel 1955) hanno acquistato importanza quello tessile, quello metalmeccanico, quello cementiero, quello alimentare. Si ha così un quadro abbastanza ben diversificato, con industrie dei vari settori, alcune a bassa ed altre ad

(28) E' da tener presente che l'oleodotto occuperà spazio. Il terreno libero per le industrie, se non si vorrà soffocare Trieste con un oppressivo « colletto » di fabbriche industriali sulle colline, dovrà essere ricercato in una espansione del comprensorio industriale (e delle competenze del nuovo « ente porto » eventualmente), sulla direttrice verso Monfalcone, così da avere un unico grande distretto industriale. Un'altra direttrice va trovata verso Muggia. Solo nelle grandi dimensioni è la vitalità dell'economia produttiva moderna. Questa considerazione dovrebbe apparire decisiva per superare le rivalità di campanile e le difficoltà amministrative dovute all'esistenza di diverse circoscrizioni provinciali (che si possono superare con opportuni consorzi).

(29) I censimenti del 1951 e del 1961 per l'industria nella provincia di Trieste danno, viceversa, 35.340 addetti e 33.877 rispettivamente, con una flessione netta del 4% anzichè un aumento del 7% come rilevato invece dalle statistiche dell'Ufficio del Lavoro utilizzate nel testo. Sebbene vi siano motivi per ritenere più precise le rilevazioni dell'Ufficio del Lavoro, comunque la discordanza dei dati nei censimenti induce a prendere con una certa cautela l'incremento occupazionale del 7% che si è detto.

alta intensità di capitale. La preponderanza del settore petrolifero comunque è tuttora evidente: 23 miliardi sui 41 del 1964 erano investiti in tale settore, nella zona del Porto industriale ⁽³⁰⁾.

Questi sviluppi sono stati conseguiti anche sulla base di una serie di provvidenze fra le quali si possono annoverare le esenzioni fiscali, minori tuttavia che nel Sud ⁽³¹⁾; le facilitazioni doganali (non essenziali); il fondo di rotazione. Quest'ultimo andrebbe aumentato per consentire di ampliare la sua azione, che si è dimostrata senz'altro positiva e che stimola concretamente le private iniziative. Occorre anche poter offrire aree a prezzo ragionevole.

La notevole migrazione attuale e passata di giovani triestini altrove, ove essi sono assai bene valutati ed apprezzati, dimostra che anche una forte domanda di nuovi addetti di buona qualità ⁽³²⁾ potrebbe essere facilmente coperta sul posto. E ciò a prescindere dalla riserva di sottoccupazione locale che si è già menzionata e di quella dell'intera regione Friuli-Venezia Giulia.

6. — Volgiamo ora l'attenzione al problema dell'industria cantieristica, che come più volte abbiamo ripetuto, ha una importanza centrale nell'economia triestina.

In Italia, dal dopoguerra ad oggi, ha prevalso, in sostanza, per l'industria della costruzione di navi, un clima di « smobilitazione ». Alle origini di questo clima, ovviamente, stavano le patologiche situazioni dei nostri cantieri che, durante la guerra, si erano gonfiati, senza progredire tecnicamente e che, nel dopoguerra, si trovavano con eccesso di manodopera ed

(30) La zona del Porto industriale ha dato un contributo positivo all'occupazione nell'industria. Nel 1955 essa aveva 2157 addetti; nel 1964 ne aveva già 5467. Non si tratta di una cifra grandissima, come si vede, neppure a confronto con l'occupazione totale dell'industria a Trieste. Ma questa è un po' l'aristocrazia industriale triestina, il comparto più moderno e più dinamico dell'economia industriale di questa zona. Il suo valore di esempio e di base, per analoghe iniziative, non dovrebbe sfuggire. Il rapporto medio capitale-addetti, come si nota, è molto elevato: otto milioni per addetto. Sulla media pesa però il settore petrolifero, ove il rapporto è di circa 24 milioni per addetto. Non tutte le imprese della « zona » hanno queste caratteristiche. I settori meccanico e tessile sono quelli che hanno dato il maggior apporto occupazionale, seguiti da quelli del legno, alimentare e cementiero.

(31) Risulta che talune nuove iniziative da parte di imprese che avevano già stabilimenti a Trieste sono state spostate al Sud per fruire delle maggiori agevolazioni fiscali.

(32) Il primo documento della Regione Friuli-Venezia Giulia sui problemi economico-finanziari di questa regione in rapporto alla programmazione nazionale fa rilevare che il rapporto fra numero degli studenti degli istituti tecnici industriali e popolazione si avvicina, nella regione, al 4 per mille ed è molto più elevato che in Piemonte e Lombardia.

attrezzature antiche, quando non danneggiate dalla guerra. Negli ultimi anni, poi, è intervenuto un altro fattore, che ha dato nuovo alimento alla psicologia rinunciataria in questo settore: si tratta della fortissima espansione della produzione giapponese, che assieme ad altre, dotate di dinamismo, ha impresso alla costruzione di navi un ritmo superiore a quello che la domanda, negli ultimi anni, fosse in grado di assorbire ⁽³³⁾.

Il clima di smobilitazione è stato accentuato in sede di attuazione del Mercato Comune Europeo, dall'impegno a eliminare man mano le sovvenzioni all'industria cantieristica, in quanto « distorsive della concorrenza ».

7. — Sembra di potere rilevare che la politica che si è fin qui seguita, nel campo cantieristico, in Italia, seppure imposta dalle circostanze (fra le quali va annoverata la gravosità dei compiti di risanamento ai quali l'IRI ha dovuto man mano adempiere, in una quantità di settori) non è, per il periodo che ci sta di fronte, la più saggia. Innanzitutto occorre fare una considerazione che interessa tutto il MEC: con il clima della rinuncia graduale agli aiuti e del disinteresse per il settore delle costruzioni navali, il gruppo dei paesi del MEC che nel 1955 aveva una quota del 45% della produzione mondiale di naviglio, nel 1963 si è trovata ad avere una quota che è solamente del 17%. Il dinamismo del mondo economico è fatto di espansioni in alcuni campi e di riduzioni in altri, secondo le convenienze. Ma l'ingente contrazione percentuale che si è verificata avvalora il sospetto che, nel MEC, in questo campo vi siano ormai delle prospettive di domanda che, con investimenti diretti a ridurre i costi ed a fornire al mercato ciò che esso chiede, possono essere proficuamente soddisfatte ⁽³⁴⁾.

Le cifre di investimento nel settore cantieristico delle aziende a partecipazione statale nel periodo dal 1958 al 1964 sono veramente esigue: si tratta di un ammontare annuo che oscilla fra i 7,5 miliardi e i 10-11 miliardi al massimo. Ben si comprende che in questo modo i nostri vecchi can-

(33) Così mentre i nostri cantieri si trovavano con una capacità in eccesso, la domanda mondiale si è presentata essa stessa, globalmente, come inferiore alla produzione. Il commercio internazionale via mare cresce del 5% circa all'anno e poichè vi è una tendenza ad aumentare il rendimento delle navi esistenti, in questo periodo la domanda di naviglio nuovo si accresce circa del 3% all'anno (cioè con una elasticità dello 0,60 rispetto all'incremento del traffico) in termini di tonnellaggio di stazza lorda.

(34) Se veniamo, in particolare all'Italia, dobbiamo rilevare che il nostro paese ha un saggio di espansione del traffico portuale che, in questo periodo, appare considerevolmente superiore a quel 5% medio mondiale a cui si è prima accennato. In effetti noi abbiamo avuto un raddoppio del traffico portuale, espresso in tonnellate, nel giro di 5 anni. Anche ammettendo un minore ritmo futuro, il saggio di espansione rimarrà superiore al 5% ipotizzato. Così la domanda connessa ai nostri porti, per naviglio nuovo, ha un ritmo di espansione superiore a quello della domanda media mondiale.

tieri siano destinati a essere perennemente in difficoltà per la scarsa competitività e lavorino con il perenne pericolo di disavanzi di gestione e con il bisogno di sovvenzioni ⁽³⁵⁾. Ciò che a questo punto occorre, è un risanamento compiuto su due direttrici: investimenti per modernizzare e automatizzare maggiormente la produzione; specializzazione di ciascun cantiere e utilizzo delle sue capacità produttive al massimo grado. In questo indirizzo, anche per l'industria cantieristica triestina si può prospettare, un quadro positivo. La costruzione dell'oleodotto a Trieste propone già, per i cantieri triestini, una specializzazione dotata di convenienza locale: quella nel settore delle petroliere. Le riparazioni sono di certo incentivate. Essa può essere completata con la ricerca di elementi integrativi, nel campo delle costruzioni di naviglio diverso, in modo da tenere conto del patrimonio di esperienze tecniche sia delle maestranze che dei quadri superiori e da tenere conto anche degli effetti che un certo lavoro cantieristico ha sulla restante industria locale in termini di forniture a sub commesse. Tutto questo va valutato nel quadro di un piano di risanamento complessivo dei cantieri, che investa organicamente il complesso delle imprese a partecipazione statale ⁽³⁶⁾.

8. — Questa via di investimenti e di produttività esige una mentalità nuova oltrechè sforzi finanziari ⁽³⁷⁾.

Tutta questa analisi è stata dominata costantemente, come coloro che l'hanno seguita avranno forse notato, da una linea di attacco: quella del suggerimento di sostituire la politica della copertura di disavanzi con una politica di investimenti e di concedere aiuti in quanto siano incentivi stimolatori e non in quanto siano semplicemente sovvenzioni per perpetuare situazioni con basi fragili.

(35) Se si vanno a guardare i conti di queste imprese si trova subito quale è la causa prossima della loro non concorrenzialità: il costo del lavoro in esse costituisce nella media una percentuale pari al 92-98% del valore aggiunto. Così esse non riescono neppure a fare gli ammortamenti normali. D'altro canto, la capacità produttiva utilizzata, nei nostri cantieri, è soltanto il 50%, nella media complessiva. Il recente aumento nei salari ha compensato l'aumento di produttività derivante da un utilizzo un po' maggiore degli impianti e non ha quindi sostanzialmente migliorato la situazione.

(36) In ogni caso ogni ridimensionamento in diminuzione dei cantieri triestini dovrebbe essere accompagnato dall'immediata attuazione di adeguate attività industriali sostitutive (sia del lavoro cantieristico che di quelli delle industrie fornitrici, a Trieste molto numerose, soprattutto fra le piccole imprese), dato che — come si è spiegato — il rischio di uno sgretolamento dei delicati equilibri dell'economia triestina è molto grosso.

(37) Va sottolineato che in questo rinnovamento di mentalità, occorre anche un cambiamento di quella degli ambienti locali, che spesso sono portati a irrigidirsi su posizioni prive di dinamismo, cercando di salvare ogni sia pur piccola parte del patrimonio di tradizioni, di abitudini, di occasioni di lavoro passate.

In questa linea, di certo, si propone di spendere di più; cioè di accrescere lo sforzo di investimento, in particolare da parte dell'operatore pubblico. Per le infrastrutture, in particolare, le tesi qui avanzate comportano una nuova spesa di circa 130 miliardi di lire. Di questi un centinaio riguardano le due grandi opere di collegamento con Tarvisio: quella ferroviaria (70 miliardi) e quella stradale (autostrada o meglio ancora superstrada: 20-40 miliardi). Si tratta, ad evidenza, di opere la cui importanza trascende l'interesse locale ed investe sia la Regione Friuli-Venezia Giulia nel complesso e sia l'economia italiana globalmente. E' in questa prospettiva che va valutato il loro ordine di grandezza. Le altre opere, quelle più strettamente localizzate a Trieste, comportano una spesa di circa 30 miliardi, distribuita nei settori ferroviario, portuale, stradale, aereoportuale. E' una cifra che, a ben guardare, non è molto grossa, soprattutto se ripartita, come è naturale che sia, su di un certo numero di anni.

9. — Quest'area triestina, che rischia la decadenza, non è un'economia povera; è un'economia che manca di certe spinte, di certi elementi che le consentano di valorizzare il suo patrimonio accumulato nel passato. Ci sembra che sia redditizio darsene cura, purchè si raggiunga la dimensione adatta.

Trieste è oggi parte della più ampia regione Friuli-Venezia Giulia. Può essere la felice occasione di un fruttuoso incontro. Si tratta di percepire e valorizzare i vincoli di complementarità: Trieste è centro prevalentemente terziario e emporiale e la parte restante della regione è viceversa impostata su rapporti piuttosto limitati. Trieste ha una scarsa se non negativa dinamica demografica, mentre il resto della regione ha un grosso potenziale demografico. Trieste non ha quasi agricoltura, mentre per il resto della regione l'agricoltura riveste un ruolo di primissimo ordine.

Trieste non è nè deve essere l'unico polo industriale e terziario del Friuli-Venezia Giulia, ma il suo sviluppo costituisce un elemento fondamentale per dare a questa regione solidità e forza propulsiva.

FRANCESCO FORTE

Torino, Università.

RECENSIONI

TAGLIACARNE, Guglielmo: *Tecnica e pratica delle ricerche di mercato*. Quarta edizione completamente riveduta e notevolmente ampliata con numerosi esempi e applicazioni ai mercati italiani. Milano, Giuffrè, 1964, 8°, pp. XXIV-993.

Tagliacarne, cui più che ad altri si deve per l'introduzione delle ricerche di mercato in Italia, lascia anche in questa edizione un'impressione di profonda onestà: sull'argomento come sulle tecniche che lo servono, e soprattutto sulle fonti. Ed egli ne è ripagato dal consenso dei lettori che lo seguono di edizione in edizione, nell'università come nell'azienda, nella pubblica amministrazione come negli uffici di ricerca. La fortuna del volume sta nell'essere senza sottintesi elementare e in tutto accessibile e nell'essere argomentato da uno statistico economico di grande esperienza. Nessuno meglio dello statistico economico è in grado di proporre tecniche di rilevazione e di analisi al minimo di difficoltà e col maggior spettro di confidenza. Non solo infatti egli è estraneo all'impegno sistematico del tecnico aziendale, dello psicologo, del modellista, dell'ingegnere economico, ma lavora su paradigmi e relazioni largamente sperimentati. Questo è però anche il suo limite o più propriamente la sua specificazione.

Il volume presenta ed esemplifica le ricerche di mercato come tecnica degli affari, metodi per le indagini di mercato, « panel », questionario, intervista, curva di distribuzione, margine fiduciario del campione, determinazione della sua ampiezza, esame della somiglianza di più distribuzioni, metodo per stabilire la somiglianza dei campioni, formazione dei campioni col metodo delle aree, ricerca motivazionale, misurazione del mercato e sua proiezione nelle previsioni e nella programmazione aziendale, fonti statistiche (di mercato e aziendali), elaborazione e presentazione dei dati, servizio ricerche, misura dell'efficacia dei mezzi pubblicitari, indagini sulla lettura, ricerche di mercato per grandi magazzini e supermercati, idem per beni di consumo, rapporto tra il bilancio familiare e consumi, indici territoriali della capacità d'acquisto e metodi per la determinazione delle quote territoriali di vendita, mercati di prova. L'ultima parte informa sull'insegnamento universitario del marketing e sua diffusione nei diversi paesi.

Le ricerche di mercato o « marketing » sono state largamente propagate e attuate in Italia specialmente nella fase espansiva sprovvedutamente detta del miracolo economico. Ricerche promosse all'interno delle aziende e ricerche commesse ad organizzazioni *ad hoc*, straniere e italiane. Le straniere sono in genere filiazioni che estendono la loro assistenza alla branca italiana delle grandi imprese del paese d'origine. Sono talvolta organizzazioni miste; di consulenza, pubblicità e marketing; tal'altra solo di consulenza al settore precipuo della distribuzione. Diverse organizzazioni di ricerca di mercato si sono sviluppate anche da parte italiana, in concorrenza con l'Istituto Doxa per lo studio dell'opinione. Al punto che l'offerta di questi servizi dovette ben presto superare la domanda, con conseguenze negative sui profitti di diverse organizzazioni. Sullo slancio della moda, le organizzazioni di ricerca hanno commesso errori di sopravvalutazione alla stregua delle imprese industriali e commerciali da loro assistite.

Già nel 1960 il direttore della Doxa denunciava questo anacronismo col titolo: *Ricerche di mercato delle ricerche*. Si sono inoltre tentate sovrapposizioni anche da parte pubblica, come il Consiglio generale dell'Istituto italiano dei consumatori, che faceva dire all'articlista: « E' strano che si parli di un nuovo ente pubblico per lo

studio di determinati aspetti dell'economia nazionale, quando lo Stato non riesce a trovare il finanziamento per l'esecuzione di censimenti fondamentali. Si ricorderà che l'elaborazione dei dati del censimento demografico del 1951 fu ritardata di una quindicina di mesi perchè non c'erano i denari per pagare il personale supplementare; mentre il censimento dell'agricoltura (che l'Italia deve fare, oltre che per le sue evidenti necessità, anche in base a impegni internazionali), viene continuamente rimandato per irreperibilità di fondi. Ora il censimento dell'agricoltura è la base insostituibile di qualunque studio serio sui generi alimentari e su molti beni di consumo ».

Se a questa insufficienza di mercato per i servizi di marketing si aggiunge la constatazione che un'altissima percentuale (forse l'80 e più) del lavoro commissionato non è stato utilizzato dalle imprese committenti, si comprende come la situazione diventi anche più precaria. L'imprenditorialità non è stata convinta a tradurre in decisioni gli studi. Ciò può essere dipeso da riserve mentali o da predilezione per l'azione intuitiva entro la quale molte imprese si sono affermate; ma può anche essere dipeso dall'improvvisazione o dall'esoterismo di molte indagini.

In questa crisi italiana, va detto tuttavia che l'insegnamento si è affermato nell'università con alcune cattedre di ruolo in concorrenza con la tradizionale tecnica industriale e commerciale; in una quantità di pubblicazioni, solo una scelta delle quali misurate e rigorose; in una associazione per gli studi di mercato; collaborazione con le associazioni straniere similari; nell'orientamento della rilevazione statistica al dato operativamente significativo. Il tutto, certo, in modo un poco inattuale, dando all'economia italiana una assistenza specialistica quando essa, incerta nelle sue specificazioni, ha ancora bisogno del clinico.

T. B.

AMADUZZI, Aldo: *Ricerche di economia dell'azienda industriale*. Torino, UTET, 1965, in 8°, pp. XVI-320, L. 4.000.

L'Autore ripubblica qui, seguendo un criterio di unità sistematica che altera la sequenza cronologica del loro primo apparire, i lavori su *Il sistema dell'impresa nelle condizioni prospettiche del suo equilibrio* (1947); *Variabilità del processo produttivo dell'azienda industriale* (1939); *Economia degli impianti nelle imprese industriali* (1957). Un saggio epilogativo forma il libro quarto: *Indagini sull'efficienza, teoria dell'equilibrio nella dinamica aziendale, pianificazione integrale di azienda*. Quest'ultimo, più che un'apologia del professato sistematicismo economico-finanziario, vuol confermare la validità delle coordinate teoriche dell'autore.

T. B.

BELLMAN, Richard E., e DREYFUS, Stuart E.: *Applied Dynamic Programming*. Princeton, N. J., Princeton University Press, 1962, pp. 363, \$8,50.

Il Bellman che, come è noto, è lo scopritore della programmazione dinamica, sotto-linea in modo particolare in questo volume, scritto in collaborazione con Dreyfus, le applicazioni di questa particolare tecnica le quali investono ormai un numero notevole di campi diversi. Ed è questo il primo volume che presenta un resoconto molto dettagliato e molto ampio delle applicazioni della programmazione dinamica alla soluzione numerica di problemi di ottimizzazione che originano sia in campi tecnici, come ad esempio nella teoria dei servomeccanismi, nella determinazione della traiettoria di satelliti, sia

in campi propri della ricerca operativa come in certi problemi di controllo delle scorte, di assegnazione di risorse, e in campi ancor più strettamente economici, come quello della determinazione di certi prezzi.

L'esposizione è abbastanza elementare e ciò costituisce un sicuro invito alla lettura anche da parte dei non specialisti i quali sovente sono allontanati da una forma involuta e non facilmente assimilabile. Nel libro la maggior parte dei problemi vengono prima illustrati in forma discorsiva in modo che il lettore abbia una chiara visione dell'argomento da studiare e successivamente si passa alla loro traduzione in termini analitici. La programmazione dinamica viene impiegata per costruire una equazione funzionale la cui soluzione si ottiene con un calcolatore: a questo riguardo vengono forniti i « flow diagrams » e le tavole delle soluzioni sono calcolate per diversi valori dei parametri che vi compaiono.

In aggiunta alle soluzioni numeriche vi si trovano anche soluzioni analitiche e, in modo particolare, il libro fornisce al lettore una semplice introduzione dei risultati fondamentali del calcolo delle variazioni, basati sul principio di ottimalità che, come è noto, costituisce il fondamento della programmazione dinamica.

Alla fine del volume quattro appendici espongono alcuni recenti risultati di particolare interesse ai quali si aggiunge la descrizione del calcolatore Johnniac della Rand Corporation impiegato per la soluzione dei problemi esposti nel libro.

Probabilmente pochi volumi come questo danno la sensazione del contributo che un metodo nuovo — particolarmente indovinato — può portare al progresso non di una sola disciplina ma di diverse scienze.

LUIGI VAJANI

KAUFMANN A. e DESBAZELLE G., *La méthode du chemin critique*. Paris, Dunod, 1964, pp. 180, 24 NF.

Ai molti libri che il Kaufmann ha scritto su argomenti di matematica e di ricerca operativa si aggiunge ora questo, in collaborazione con Desbazeille, il quale ha come sottotitolo « L'applicazione ai programmi di produzione e di studio del metodo PERT e delle sue varianti ».

Tutti questi metodi originano da una necessità: le strutture del mondo moderno si complicano di giorno in giorno e il metodo scientifico diventa indispensabile per orientarsi nelle molteplici combinazioni che si presentano in certi problemi.

Fra i metodi elaborati in questi ultimi anni con lo scopo di permettere di seguire i programmi di produzione e di ricerca, il metodo del cammino critico tiene un posto di preminente interesse a causa della sua semplicità, dell'efficienza e della ricchezza di applicazioni che non cessano di aumentare di numero. Sia il metodo americano del PERT, sia quello francese dei potenziali, o le diverse varianti proposte, si fondano tutti, come base matematica, sulla teoria dei grafi che viene appunto studiata nel primo capitolo. I tre che seguono considerano, rispettivamente, la formazione di un programma di ricerche o di produzione, la generalizzazione del metodo PERT con l'introduzione di una componente stocastica, e l'ottimizzazione della funzione economica dei costi ossia l'ottimizzazione decongiunta delle durate e dei costi.

Si tratta indubbiamente di tecniche nuove di notevole interesse, applicabili a grandi e piccole imprese, le quali portano sempre a un risparmio di tempo e quindi danaro.

LUIGI VAJANI

IRI - ISTITUTO PER LA RICOSTRUZIONE INDUSTRIALE

Sintesi dell'esercizio 1964

Premessa

Gli accresciuti investimenti del gruppo IRI hanno costituito nel 1964 un valido fattore di sostegno del mercato; al riguardo è importante sottolineare non solo il nuovo massimo realizzato (605 miliardi) — mentre l'attività di investimento, come è noto, segnava nel paese una sensibile flessione — ma anche il grande rilievo degli impianti e delle opere portate a termine nell'anno: basti citare l'entrata in funzione del nuovo centro siderurgico di Taranto con l'annesso cementificio e l'apertura al traffico dell'intera Autostrada del Sole. In tale quadro, va ancora una volta posto in evidenza l'impegno rivolto dal gruppo all'industrializzazione del Mezzogiorno: nel 1964 gli investimenti sono saliti a 234 miliardi (+ 4,4% sul 1963), importo che rappresenta il 41% degli investimenti complessivi del gruppo nei corrispondenti settori e circa l'80% degli investimenti effettuati nel Sud dall'insieme delle aziende a partecipazione statale.

Un altro non trascurabile elemento di supporto della domanda è stato rappresentato dall'aumentata attività del gruppo, che, in una situazione di prezzi mediamente cedenti, ha consentito un aumento del fatturato complessivo dell'ordine dell'8%.

Pur non essendosi presentate nell'anno scadenze contrattuali di notevole rilievo come nel 1963 o come previsto per il 1965, la redditività aziendale ha generalmente risentito di un nuovo, sensibile aumento del costo del lavoro, da ricollegarsi in misura prevalente ad aumenti dell'indennità di contingenza e degli oneri sociali, per loro natura indipendenti dall'accrescimento della produttività aziendale. Le condizioni economiche generali non offrivano peraltro, nella generalità dei casi, possibilità di compensare i suddetti aumenti con un rialzo dei prezzi di vendita. Ciò tanto più che le aziende hanno dovuto cercare sui mercati di esportazione una parte almeno degli sbocchi che il mercato interno più non consentiva nel 1964; il che, se ha portato le esportazioni del gruppo a superare per la prima volta i 200 miliardi di lire — risultato certamente incoraggiante — ha però inevitabilmente comportato una riduzione dei ricavi unitari.

Ne è conseguita una ulteriore contrazione delle possibilità di autofinanziamento, fatta eccezione per il settore telefonico. In tale situazione appare assai significativo che nel 1964 il gruppo, pur non avendo le aziende potuto far ricorso al mercato azionario, né l'Istituto ottenuto alcun conferimento di capitali da parte dello Stato, abbia assicurato un regolare finanziamento degli impegnativi programmi in corso, utilizzando ogni favorevole possibilità di ricorso ai mercati finanziari interno e internazionale.

Nel trascorso esercizio, a due anni dal provvedimento di nazionalizzazione, il gruppo ha praticamente condotto a termine l'operazione di reimpiego dei fondi di indennizzo elettrici. Va sottolineato, a questo proposito, che è stato conseguito l'obiettivo, di vitale importanza per l'IRI, di assicurare la permanenza nell'ambito del gruppo di un ragguardevole azionariato di minoranza. I recessi sono stati, infatti, pari a poco più del 5% del credito verso l'ENEL e al 10% circa della aliquota rispetto alla quale gli azionisti di minoranza potevano esercitare il diritto di recesso, di cui, d'altra parte, si sono in prevalenza avvalsi gruppi finanziari e industriali aventi propri programmi di reimpiego. E' questo un risultato più che soddisfacente in un anno di perdurante riluttanza del risparmio a convogliarsi in impieghi azionari.

Nella prospettiva, senza dubbio delicata e impegnativa, che si apre al gruppo nel momento presente, obiettivo preminente dell'Istituto è quello di mantenere a livelli competitivi di produttività un complesso di forze di lavoro di oltre 280 mila unità, operanti in un'economia aperta alla concorrenza dei maggiori paesi industriali, con cui l'Italia si avvia a effettuare scambi sempre più intensi. E' in funzione di tale obiettivo che si giustifica anche la decisione dell'Istituto di intensificare l'azione volta a migliorare i metodi di gestione e le strutture aziendali, a sviluppare sistematicamente la formazione dei dirigenti oltre che dei quadri intermedi e degli operai, a organizzare infine, con il concorso di tutti i settori del gruppo e di qualificate forze esterne, la ricerca e la sperimentazione in campo industriale. Nella sua azione l'Istituto sa di poter contare sull'indispensabile indirizzo generale e sul valido sostegno del Ministero delle Partecipazioni Statali, nel quadro degli obiettivi che la politica governativa intende conseguire per mezzo dell'IRI.

Programmi

Il quadro degli investimenti e degli indirizzi di gestione adottati a fine 1964, e di cui si forniscono qui di seguito le linee essenziali, costituisce, come sempre, un insieme di previsioni caratterizzate da dimensioni temporali diverse e soggette a integrazioni e modifiche (anche a breve scadenza), specie nei settori manifatturieri. Va inoltre sottolineato che l'andamento economico generale non poteva mancare di rimettere in causa, in più di un caso, obiettivi e tempi di esecuzione dei programmi formulati in precedenza, rendendo nel contempo più laboriosa la definizione di nuove iniziative.

Settore siderurgico — Gli impianti in corso di attuazione, la cui ultimazione è prevista per il 1968, consentiranno alle aziende del gruppo di produrre nel complesso 7,9 milioni di t. di ghisa, 10,3 milioni di t. di acciaio e 9,2 milioni di t. di prodotti finiti, livelli superiori del 147%, del 106% e del 136% a quelli del 1964. E' inoltre da rilevare che le strutture produttive in essere nel 1968 consentiranno di realizzare in un tempo relativamente breve ulteriori importanti ampliamenti di capacità, ponendo tempestivamente il gruppo in condizione di assicurare la copertura della domanda addizionale per il periodo successivo a tale anno.

Gli sviluppi previsti nell'attività complementare di produzione di cemento consentiranno di raggiungere già agli inizi del 1966 una capacità produttiva di 4,6 milioni di t., con un aumento di oltre il 50% nel giro di due anni, quasi interamente localizzato nel Mezzogiorno.

Settore meccanico — Verrà proseguita l'azione del gruppo intesa a conseguire più elevati livelli di produttività, condizione pregiudiziale per mantenere costi competitivi in un mercato internazionale sempre più aperto. Essa sarà imperniata soprattutto sulla specializzazione delle singole unità di produzione e sulla contemporanea integrazione di produzioni sia fra le aziende del gruppo che fra queste e imprese esterne: saranno in tal modo nel contempo meglio sfruttate e le economie di scala e quelle derivanti dalla diversificazione della produzione, secondo un'evoluzione caratteristica dei maggiori gruppi industriali del Mercato Comune.

Settore cantieristico — Si prevede, da un lato, la concentrazione delle lavorazioni nei cantieri suscettibili di adottare le più moderne tecniche costruttive nonché l'unificazione dei servizi essenziali per realizzare ogni possibile economia degli oneri generali; dall'altro, l'individuazione di nuove attività dirette ad assicurare fonti di occupazione e di reddito al di fuori del settore navalmecanico. La radicale riorganizzazione del settore dovrà peraltro essere accompagnata da un adeguato regime di aiuti, che sia in armonia con le direttive comunitarie.

Settore telefonico — L'aumento delle tariffe urbane, intervenuto nel maggio del 1964, e la recente fusione delle cinque concessionarie telefoniche hanno creato una valida premessa per l'esecuzione di un programma telefonico di notevole impegno che consentirà all'Italia di raggiungere nel 1970, con 15 apparecchi (10,5 nel 1964) ogni 100 abitanti, una densità telefonica sostanzialmente allineata con quella degli altri paesi della CEE. L'ampliamento degli impianti in misura più che proporzionale allo sviluppo della domanda e la pressoché integrale automatizzazione del servizio urbano ed extraurbano (teleselezione) consentiranno anche un sensibile miglioramento della qualità delle prestazioni.

Settore dei trasporti marittimi — Esaurito nel corso del 1965 il programma di rinnovo e potenziamento della flotta, impostato nel 1959-60 e integrato nel 1963, non è per ora previsto alcun nuovo piano di costruzione, atto ad adeguare i servizi alle future necessità, in quanto la sua realizzazione deve subordinarsi al riesame, nella sede competente, dell'attuale assetto delle linee di «preminente interesse nazionale».

Settore dei trasporti aerei — E' previsto che l'Alitalia aumenti entro il 1970 la propria capacità di trasporto di oltre due terzi rispetto al 1964; tali sviluppi saranno consentiti soprattutto dall'entrata in esercizio nel corso del sessennio di altri 35 aerei, di cui 8 a lungo raggio.

Settore autostradale — L'apertura al traffico delle autostrade di nuova costruzione è attualmente prevista nell'ottobre 1966 per la Roma-Civitavecchia, nel settembre 1967 per la Como-Chiasso, nell'ottobre 1969 per la Napoli-Bari, nell'ottobre 1970 per la Bologna-Padova e la Genova-Sestri Levante e nell'ottobre 1972 per la Bologna-Canosa, con il che sarà completata l'intera rete affidata alla società Autostrade.

Settore radiotelevisivo — Il maggior impegno della RAI sarà rivolto all'ampliamento e al miglioramento delle reti radiofoniche e televisive, con particolare riguardo alla II rete TV e a quella radiofonica a modulazione di frequenza, e alla continuazione delle esperienze e degli studi sulla televisione a colori.

I programmi definiti a fine 1964 prevedono investimenti industriali del gruppo nelle regioni meridionali dell'ordine di 550 miliardi, di cui oltre 170 miliardi nel 1965. Sono inoltre previsti investimenti per circa 250 miliardi nel settore autostradale.

Investimenti nel 1964

Le aziende del gruppo hanno investito in impianti circa 605 miliardi di lire, importo superiore di oltre 36 miliardi (+ 6,4%) a quello del 1963, che costituiva il massimo precedente.

Se si tiene conto che gli investimenti fissi nazionali, misurati in moneta corrente, sono diminuiti nell'anno del 2,8% in totale e del 10,6% nei settori in cui operano aziende IRI (industria, trasporti e comunicazioni, opere pubbliche) si ha ragione di affermare che il gruppo ha svolto nel 1964 anche una energica azione anticongiunturale.

Occupazione

L'occupazione complessiva del gruppo ha raggiunto, a fine 1964, 281.200 unità (+ 2.300 unità rispetto al 1963): ad una lieve flessione nel comparto manifatturiero (— 700 unità) — su cui hanno inciso sia le difficoltà congiunturali nel settore meccanico sia i programmi di riassetto delle aziende cantieristiche e tessili — ha corrisposto un normale sviluppo in quello dei servizi (+ 2.900 unità).

Non va inoltre trascurato il contributo che i considerevoli sviluppi degli investimenti e dell'attività del gruppo — sostenendo la domanda — hanno dato al mantenimento del livello di occupazione nel Paese.

L'ammontare complessivo delle retribuzioni e degli oneri sociali ha raggiunto nel 1964 un livello di 742 miliardi, con un aumento del 12,6% rispetto al 1963; l'incremento del costo medio pro capite del lavoro è stato invece del 9,8%.

Risultati economici

Nel settore siderurgico, a un lieve aumento delle quantità vendute, in una situazione di ricavi cedenti, si è contrapposto un accrescimento dei costi medi unitari; i risultati economici dell'esercizio sono stati pertanto mediamente meno soddisfacenti che nel passato.

Le difficoltà congiunturali del 1964 si sono riflesse soprattutto sui risultati economici del gruppo *Finmeccanica*. Ad un ulteriore aumento del costo del lavoro si sono infatti aggiunti nell'anno i maggiori costi derivanti da un inadeguato utilizzo delle nuove capacità

produttive resesi nel frattempo disponibili, mentre i ricavi medi unitari si sono ridotti, soprattutto per l'espansione delle vendite destinate ai mercati esteri, normalmente meno remunerative. Il peggioramento è stato comunque nel complesso contenuto dai nuovi progressi di produttività conseguiti con l'opera di affinamento organizzativo e di ammodernamento degli impianti.

Per quanto riguarda le aziende del settore *cantieristico*, la flessione dell'attività produttiva, imputabile principalmente agli stabilimenti meccanici, si è tradotta — in una situazione di andamento crescente dei costi — in un ulteriore, sensibile appesantimento dei risultati economici dell'esercizio. Le intervenute difficoltà per l'approvazione da parte della CEE del nuovo regime di sostegno dell'industria navalmeccanica non lasciano prevedere un miglioramento a breve scadenza della situazione.

Quanto alle aziende di servizi, va innanzitutto posto in evidenza il buon andamento economico del settore *telefonico*, che è stato positivamente influenzato dalle revisioni tariffarie di maggio; pur in presenza di un marcato accrescimento di molte voci di costo, è stato possibile effettuare ammortamenti superiori a quelli del 1963, in armonia con le esigenze di un normale processo di rinnovo degli impianti.

La gestione economica delle compagnie di navigazione del gruppo *Finnmare* si è ulteriormente appesantita per i maggiori costi fissi connessi alle nuove navi entrate in servizio nel corso del 1963 e per il considerevole accrescimento degli altri costi di esercizio, specie di quelli del personale; il fabbisogno di sovvenzione corrispondentemente maturato — pur lasciando sussistere una parte dei maggiori oneri a carico delle concessionarie — è sensibilmente superiore a quello dell'anno precedente.

Il risultato economico dell'esercizio 1964 è stato per l'*Alitalia* meno favorevole di quello del 1963, sia per i mancati introiti comportati dall'irregolare attività a causa di agitazioni sindacali nell'alta stagione, che per il sensibile aumento dei costi, particolarmente di quelli relativi al personale di volo.

Il buon andamento degli introiti, conseguente all'espansione dell'utenza, ha consentito alla RAI di assorbire il cospicuo aumento del costo del lavoro — dovuto alla entrata in vigore del nuovo contratto collettivo — di accantonare una congrua quota di ammortamento e di distribuire un dividendo pari a quello dell'esercizio precedente.

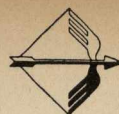
Infine, quanto alle risultanze dell'esercizio dell'Istituto, si rileva che il costo medio di tutti i mezzi, propri e di terzi, amministrati dall'IRI è stato pari al 4,65%; aggiungendo l'incidenza delle spese di amministrazione e di altri oneri al netto dei proventi non derivanti dalla gestione del denaro, si perviene ad un costo medio complessivo del 5,03%. Poichè il ricavo medio degli impieghi dell'Istituto è stato pari al 5,05%, la gestione si è chiusa in sostanziale pareggio.

Andamento finanziario

L'attività di investimento e di produzione delle aziende del gruppo ha determinato un fabbisogno finanziario complessivo di 737,5 miliardi (+ 19,4% rispetto al 1963), la cui copertura è stata assicurata per il 19% con mezzi interni (autofinanziamento), per il 55,7% mediante ricorso diretto al mercato e per il residuo 25,3% attraverso l'IRI.

L'aumento registrato dall'*autofinanziamento* (+ 6,4%) è esclusivamente da attribuire al settore telefonico (grazie all'aumento tariffario dei servizi urbani); negli altri settori esso è stato stazionario o in regresso, in relazione alla generale contrazione dei margini attivi di gestione. Quanto all'*apporto diretto del mercato alle aziende*, salito da 313 a 410,6 miliardi, quasi nullo è stato il contributo dei terzi azionisti (in relazione all'atonìa del mercato azionario) mentre un notevole aumento, in termini assoluti e relativi, è stato registrato dall'indebitamento a lunga e media e ancor più da quello a breve scadenza.

ALITALIA



capitale 30.000.000.000 (interamente versato)

ASSEMBLEA GENERALE ORDINARIA DEGLI AZIONISTI

Il 30 giugno 1965, presso la sede di Viale Marzocchino Pilsudsky 92, Roma, si è riunita sotto la presidenza del Dr. Nicolò Carandini l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti della Compagnia Alitalia.

L'Assemblea all'unanimità ha deliberato di approvare il bilancio al 31 dicembre 1964 che si chiude con un attivo di Lit. 271.980.351, e, dopo aver mandato a riserva Lit. 13.599.018, di remunerare il capitale assegnando il dividendo del 5% alle sole azioni di categoria «B» (privilegiate).

La relazione presentata agli azionisti rileva innanzi tutto che l'industria mondiale del trasporto aereo ha segnato nel 1964 un incremento di circa il 17% rispetto alla media annua dell'ultimo decennio e l'Alitalia ha partecipato a questa variazione in misura corrispondente, registrando un aumento di passeggeri/chilometro pari al 16,9%.

I risultati di bilancio della Società sarebbero stati quindi largamente positivi, se il favore del mercato e l'impegno posto dall'Alitalia nell'assorbire il crescente potenziale non fossero stati in parte neutralizzati da un seguito di scioperi intermittenti, che hanno immobilizzato la flotta sociale per un complesso di undici giorni al culmine dell'alta stagione. I danni provocati da questa ripetuta interruzione dei servizi su una rete mondiale, dove l'avanzamento della Compagnia è conteso dalla più aspra concorrenza, vanno commisurati non solo all'alto volume di traffici e di introiti che appartiene al periodo estivo, ma alla depressiva ripercussione che si è estesa a tutto il successivo corso della stagione.

A questa dolorosa emergenza ed alle avverse influenze della crescente spirale di tutti i costi, della intervenuta riduzione delle tariffe internazionali, delle eccezionali spese per la preparazione del personale navigante e, infine, del deficitario esercizio delle linee interne, l'Azienda ha reagito con ogni mezzo, adottando provvedimenti che le hanno consentito di raggiungere un soddisfacente tasso di sviluppo operativo e di mantenere il sostanziale equilibrio economico rispecchiato nel bilancio.

In queste condizioni di singolare sfavore l'Azienda ha dato la prova migliore della sua solidità, rivelando una resistenza ed una dinamica che, nonostante tutto, le hanno consentito di passare da una fatturazione di Lit./miliardi 92,9 nel 1963 a una fatturazione di Lit./miliardi 106,2 nel 1964, con un aumento del 14,3%.

La seguente tabella indica la ininterrotta curva ascendente dei proventi di traffico dal 1958 al 1964:

PROVENTI LORDI DEL TRAFFICO

Anno	In cifra assoluta (Lit./miliardi)	Incremento percentuale
1958	26.138	101,2
1959	35.033	34,0
1960	44.481	26,9
1961	59.275	33,2
1962	80.877	36,4
1963	92.925	14,9
1964	106.247	14,3

All'incremento dei proventi lordi registrati nel 1964 ha fatto riscontro un incremento sensibile delle spese, a causa soprattutto degli aumenti

verificatisi sia nel costo della mano d'opera sia nel campo delle tasse aeroportuali, dei diritti di assistenza al volo e degli oneri di assistenza a terra.

FLOTTA

Per quanto riguarda la flotta la relazione mette in evidenza l'ulteriore passo avanti fatto nel quadro del programma del suo potenziamento, immettendo in esercizio un altro aereo a grande autonomia del tipo Douglas DC-8 per le linee intercontinentali e due a medio raggio del tipo Caravelle per le linee euromediterranee; per la rete nazionale sono stati acquistati altri due aerei a turboelica del tipo Vickers Viscount; per contro sono stati alienati due aerei a elica del tipo DC-3. (Altri due aerei DC-3, ultimi di questo tipo di proprietà dell'Alitalia, sono stati alienati nel primo scorcio del 1965, e si prevede che nel 1965 sarà completata l'alienazione dei rimanenti aeromobili a pistone).

Nei primi mesi del corrente anno 1965, per adeguarsi alla concorrenza e per proporzionare la flotta alle prevedibili future esigenze del traffico, è stata, inoltre, effettuata la prenotazione di altri tre supersonici americani, in modo che il numero complessivo delle prenotazioni si eleva ora a sei unità.

Al 31 dicembre 1964, pertanto, la flotta della Società aveva la seguente consistenza:

Aerei a getto	34
Aerei a turboelica	15
Aerei a elica	5
Totale	58

ATTIVITÀ SVOLTA DALL'ALITALIA NEL 1964

La Relazione passa ad illustrare l'attività svolta dall'Alitalia nel 1964. Essa è compendiativa nel seguente prospetto e confrontata con quella svolta nel 1963.

	1963	1964	Variaz. % '64-'63
Km volati, n.	59.732.364	68.485.753	+14,6
Ore di volo, n.	117.919	132.003	+11,9
Passeggeri, n.	2.380.305	2.610.168	+9,7
Utilizzazione posti	56,0%	55,3%	-1,2
Posta trasp., tonn/km	10.082.305	12.073.468	+19,7
Merci trasp., tonn/km	67.419.123	79.193.157	+17,5
Totale tonn/km trasp.	351.575.150	411.566.691	+17,1
Utilizzazione globale	53,2%	52,0%	-2,3
Sviluppo rete sociale al 31 dicembre, km	166.707	178.858	+7,3

Per quanto riguarda l'andamento dell'esercizio delle linee, la relazione fa notare che, nell'attuazione dei programmi, si è mirato soprattutto alla maggiore razionalizzazione della struttura della «rete», alla progressiva espansione su alcuni mercati (Nord America, Estremo Oriente, Africa Orientale, Germania) e all'affinamento dell'articolazione dei servizi, specie di quelli a medio e breve raggio.

Nel settore delle linee intercontinentali sono state istituite le nuove linee Roma-Lisbona-New York, Roma-Atene-Khartoum-Addis Abeba, Roma-Atene-Amman, e si è provveduto ad intensificare i servizi per gli Stati Uniti ed a raddoppiare quelli per l'Australia.

LINEE AEREE ITALIANE S.p.A. - ROMA

In particolare:

- al settore Nord Atlantico si è avuto un miglioramento del coefficiente di utilizzazione posti; e il DC-7F « tutto merci » è stato sostituito con il più capace reattore DC-8F, noleggiato;
- il settore Sud America (Venezuela, Brasile, Uruguay, Argentina, Cile), pur perdurando la situazione di instabilità, ha dato risultati migliori di quelli conseguiti nel 1963;
- le linee dell'Africa hanno ancora una volta segnato un miglioramento dei risultati.
- sulle linee per l'Asia, l'offerta ed il trasportato hanno segnato entrambi un sensibile incremento;
- per l'Australia è stata notevolmente aumentata l'offerta, che è stata peraltro totalmente assorbita dall'incremento del trasportato.

Anche le linee Continentali hanno registrato un aumento dell'offerta: in misura minore, però, è aumentato il trasportato, per cui si è registrata una riduzione nella utilizzazione globale e nella occupazione dei posti.

Il risultato dell'attività è quindi stato sensibilmente inferiore a quello conseguito nel 1963. I motivi di tale andamento possono essere individuati: nella istituzione di nuovi collegamenti con Copenhagen, Stoccarda, Düsseldorf, tuttora in fase di avviamento; nei riflessi della sfavorevole congiuntura economica e turistica, in cui si è venuto a trovare il nostro Paese.

Allo scopo di migliorare sempre più i servizi sulla rete Nazionale, la capacità offerta è stata aumentata del 17,5% rispetto al 1963, sia attraverso i nuovi collegamenti Roma-Napoli-Taranto e Roma-Alghero, sia intensificando le frequenze in alcuni settori (Lombardia, Veneto, Puglia), sia impiegando aeromobili di maggiore capacità. A tale sforzo non ha fatto riscontro l'andamento del traffico che ha segnato — nei confronti del 1963 — una flessione nel tasso di sviluppo, aggravata da un aumento dei costi di esercizio.

Ne è derivato un risultato pesantemente negativo, che trova la sua ragione e giustificazione nel carattere di pubblico servizio rivestito dai servizi aerei nazionali.

Per la realizzazione di una encomiabile iniziativa del Ministero delle Poste e delle Telecomunicazioni, è stata stipulata tra quel Dicastero e l'ALITALIA una convenzione per il trasporto notturno di effetti postali a mezzo di aerei adibiti esclusivamente a tale servizio. Iniziato nel mese di ottobre ed esteso gradualmente nel 1964, il servizio ha totalizzato 508.000 km volati a 1.962 000 kg di posta trasportata.

SOCIETÀ COLLEGATE

La Relazione passa quindi ad illustrare l'attività delle Società collegate.

La S.A.M., che opera con una flotta di sette Douglas DC-6B e due Curtiss C-46, per servizi a domanda, ha risentito della sfavorevole congiuntura italiana per cui gli introiti si sono mantenuti a livelli inferiori a quelli necessari per un economico andamento della gestione.

La A.T.I., la cui sede sociale è in Napoli e la cui attività si svolge prevalentemente nell'Italia del Sud, ha dato inizio con singolare successo ai propri servizi di linea nel giugno del 1964.

La SOMALI AIRLINES, costituita nel marzo del 1964 dal Governo della Repubblica della Somalia, con sede in Mogadiscio, alla quale l'ALITALIA partecipa al 50%, ha iniziato la sua attività nel mese di luglio, con soddisfacenti risultati di traffico.

La ELIVIE, ha risentito delle sfavorevoli condizioni in cui si è svolto il suo limitato esercizio di collegamenti a mezzo elicotteri tra Napoli e le Isole di Capri e Ischia.

La SO.GE.ME., ha ulteriormente messo a punto l'organizzazione dei servizi « catering » e « provvEDITORIA » ed ha aumentato il ritmo di produzione

della « mensa » per il personale che lavora a Fiumicino.

Il progetto per la costituzione di AIR UNION nel 1964 ha subito una deviazione di imprevedibile portata in quanto il passaggio dell'iniziativa dalle Compagnie interessate ai rispettivi governi sta radicalmente mutando la funzionale impostazione che le Compagnie stesse avevano dato al problema.

La Relazione passa quindi ad illustrare l'attività svolta dal « Segretario Generale », dal Settore tecnico e operativo e dal Settore commerciale, amministrativo e del personale.

L'attività svolta dall'aerescuola di Brindisi compendia lo sforzo fatto dalla Società per far fronte alla scarsa disponibilità di piloti, insieme alla difficoltà di avvalersi di personale navigante di nazionalità estera il che ha comportato oneri talmente gravosi da fare seriamente considerare la possibilità della soppressione o quanto meno della sospensione dei corsi in questione.

Con l'assunzione di 704 unità durante l'anno, al 31 dicembre 1964, il numero dei dipendenti della Società è salito a 8.637.

Infine la Relazione riporta i ringraziamenti ai Ministeri delle Partecipazioni Statali, dei Trasporti e dell'Aviazione Civile, all'I.R.I. ed al personale tutto per l'opera prestata.

IL CONTO ECONOMICO

Il conto economico chiude per il 1964 con i seguenti risultati:

Prov. del traffico L.	106.247.397.774
Proventi vari »	3.427.523.057
	L. 109.674.920.431
Spese di esercizio e generali »	97.066.515.140
	Saldo L. 12.608.405.291
Ammortamenti:	
Immobili L.	166.967.566
Installazioni »	352.953.309
Imp. ed agenzie »	697.830.696
Mobili ed arredi »	163.712.968
Automezzi »	75.001.725
	L. 1.456.465.764
Flotta »	10.879.959.176
	L. 12.336.424.940
	Utile L. 271.980.351
Dopo la destin. a riserva del 5% »	13.599.018
	L. 258.381.333
Dividendo del 5% alle azioni di categoria « B » privilegiate »	250.000.000
a nuovo il saldo di L.	8.381.333

L'Assemblea, come detto prima, ha proceduto all'approvazione del Bilancio e quindi alla nomina del nuovo Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, per il triennio 1965-67.

A Consiglieri di Amministrazione sono stati nominati i Sigg.: Dott. Ercole Agosta, Gen. Ing. Elio Albanesi, Avv. Silvano Baresi, Dott. Nicolò Carandini, Ing. Michele De Cornè, Ing. Paolo Douglas Scotti, On. Ing. Enzo Giachero, Dott. Franco Giazotto, Gen. Ugo Corrado Musco, Ing. Egidio Radice Fossati, Dott. Rinaldo Santini, Avv. Antonio Sorrentino, Gen. S.A. Aldo Urbani, Ing. Bruno Velani, Amb. Vittorio Zoppi.

Ed a Sindaci i Sigg.: Prof. Arnaldo Marcantonio - Presidente, Dott. Mario Calamita, Dott. Gaetano Cortesi, Dott. Mario Galimberti, Dott. Vittorio Maroni.

Il Consiglio di Amministrazione, successivamente riunitosi, ha proceduto alle seguenti nomine:

Presidente: Dott. Nicolò Carandini.
Vice Presidenti: Gen. S.A. Aldo Urbani e On. Ing. Enzo Giachero.

Amministratore Delegato: Ing. Bruno Velani.
A Componenti il Comitato Esecutivo i Sigg.: Dott. Nicolò Carandini - Presidente, Ing. Bruno Velani, Dott. Franco Giazotto, Dott. Ercole Agosta.

IL 126° BILANCIO DELLA RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTÀ

NUOVI PROGRESSI DELLA SOCIETÀ

L'Assemblea degli azionisti della Riunione Adriatica di Sicurtà (R.A.S.) ha approvato il bilancio del 126° esercizio i cui risultati sono riassunti qui appresso in confronto con le cifre dell'anno precedente; inoltre, vengono integrati con i dati relativi all'attività complessiva del Gruppo e cioè delle 8 Compagnie italiane (fra le quali primeggia l'Assicuratrice Italiana) e delle 26 Compagnie estere (fra le quali l'Internationale Unfall in Austria, la Muenchener Leben in Germania, la Protectrice in Francia, la British Reserve in Inghilterra, la Jefferson negli Stati Uniti, la Canadian Home in Canada, la Dominion in Sudafrica, la Consolidated in Australia, la Cuauhtemoc in Messico, l'Adriatica Venezuelana in Venezuela, El Sol in Perù e — tra le ultime costituite — la Bras-lusitana in Brasile, l'Aurora in Colombia e la Continentale in Svizzera) attraverso le quali il lavoro e l'organizzazione del Gruppo R.A.S. si estendono sui cinque Continenti. In Italia i premi raccolti dalla comune organizzazione Riunione Adriatica / L'Assicuratrice Italiana, sono aumentati, rispetto al 1963, del 21,71% nei Rami Danni e di Responsabilità, del 10,88% nel Ramo Vita ed in complesso del 18,99%.

DATI RIASSUNTIVI IN LIRE DEL BILANCIO 1964 DELLA R.A.S. (IN CONFRONTO COL 1963)

1963	Per tutti i Rami	1964
45.467.774.143	Premi ed accessori ricevuti	50.122.106.495
4.595.990.230	Reddito degli investimenti	4.823.256.968
32.303.049.760	Sinistri pagati e somme accantonate per gli assicurati	34.891.452.784
96.600.266.273	ed i terzi	106.340.063.372
	Riserve tecniche e patrimoniali	
	<i>di cui per il Ramo Vita</i>	
86.631.966.850	Nuove assicurazioni di capitali	95.194.230.310
358.078.079.707	Stato dei capitali assicurati	392.626.064.466
64.630.262.597	Riserve matematiche	72.483.777.974
4.320.000.000	Capitale Sociale	4.320.000.000
663.978.845	Utile dell'esercizio	673.026.774

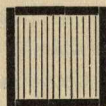
INTROITO PREMI DELLA R.A.S. E DELLE 34 COMPAGNIE DEL GRUPPO IN ITALIA ED ALL'ESTERO NEL 1963 e 1964

1963		1964
45.467.774.143	Riunione Adriatica di Sicurtà	50.122.106.495
45.283.488.301	Compagnie Gruppo R.A.S. in Italia (8)	55.474.693.374
49.610.237.956	Compagnie Gruppo R.A.S. all'Estero (26)	55.786.745.463
140.361.500.400		TOTALE 161.383.545.332
470.555.000.000	Capitali assicurati nel Ramo Vita	512.151.000.000

Dall'utile dell'esercizio di L. 673.026.774 oltre al riporto dell'anno precedente, è stato assegnato un dividendo di L. 340 per azione (come lo scorso anno) pagabile dal 6 luglio.

Nel procedere alla nomina del Consiglio di Amministrazione, scaduto per compiuto triennio, l'Assemblea è stata informata della decisione dell'Avv. E. Marchesano di ritirarsi dalle cariche di Presidente e di Amministratore Delegato; decisione di fronte alla cui fermezza il Consiglio, col più vivo rammarico, si è inchinato. Nell'informarne l'Assemblea, il Vicepresidente Cav. Lav. Carlo Pesenti ha proposto di associarsi al voto unanime espresso dal Consiglio nella sua seduta del 25 maggio u.s., di conferire all'Avv. Marchesano, in riconoscimento delle benemeritenze acquisite, il titolo di Presidente onorario. L'Assemblea ha acclamato la proposta e l'Avv. Marchesano ha espresso il suo commosso ringraziamento. Si è proceduto quindi alla nomina del Consiglio d'Amministrazione che è risultato così composto: dott. Umberto Agnelli, dott. Francesco Bertulesi, dott. ing. Pietro Campanella, dott. Vincenzo Cazzaniga, dott. ing. Francesco Cesoni, prof. Epicarmo Corbino, avv. Paolo Cuzzi, dott. ing. Giacomo Demonte, dott. Dario Doria, dott. bar. Giovanni Economo, dott. ing. Giovanni Falck, dott. ing. conte Enrico Pietro Galeazzi, dott. ing. Piero Giustiniani, prof. Salvatore Guidotti, Ernesto Jaeger, dott. ing. Giuseppe Lauro, dott. Antonio Merzagora, dott. Gianni Parisi, dott. ing. Carlo Pesenti, dott. ing. Leopoldo Pirelli, avv. Giuseppe Pugliesi, Alberto Ravano, prof. dott. Vittorio Ronchi, avv. Stefano Siglienti, dott. ing. F. Ferruccio Smeraldi, dott. ing. Ernesto Sospiso, dott. Massimo Spada, dott. Tullio Torchiani, dott. Vittorio Vaccari, dott. ing. Giorgio Valerio.

Il Consiglio d'Amministrazione, che si è riunito dopo l'Assemblea, ha eletto a Presidente il dott. Massimo Spada, conferendogli anche il mandato di Amministratore Delegato, ed a Vicepresidenti: il Cav. Lav. dott. ing. Carlo Pesenti e Alberto Ravano.

italsider s. p. a.**Sede in Genova - via Corsica, 4****L. 262.000.000.000 inter. versato**

Assemblea ordinaria 29 aprile 1965

Il 29 Aprile 1965 presso la sede Sociale di via Corsica a Genova, si è riunita l'Assemblea annuale dell'Italsider per l'esame del bilancio relativo all'esercizio 1964. Come si rileva dalla Relazione del Consiglio di Amministrazione svolta dall'Amministratore Delegato dr. Enrico Redaelli Spreafico, il 1964 ha rappresentato per l'Italsider una svolta decisiva sotto ogni aspetto, soprattutto per il potenziamento della sua struttura produttiva, attuato in una misura che non trova riscontro nella storia della siderurgia italiana.

Nuovi impianti

Il fatto saliente del 1964, la cui importanza trascende i limiti aziendali, è l'entrata in marcia del centro siderurgico di Taranto che, con la sua attuale struttura, può superare una produzione di 2.5 milioni di tonnellate d'acciaio. La sua impostazione è però tale da permettere futuri potenziamenti fino a triplicare all'incirca la capacità produttiva.

Dopo Taranto, lo stabilimento che ha visto le massime realizzazioni di impianti è quello di Bagnoli, nel quale, nel mese di agosto, è stata messa in funzione la nuova acciaieria LD, che pone le premesse per raggiungere una produzione annua di oltre 2.500.000 tonnellate. Alla fine dell'anno erano fortemente avanzati anche gli altri grandi lavori, fondamentali per il potenziamento di Bagnoli, tra cui la costruzione dell'altoforno n. 5, la cui entrata in esercizio è prevista per i primi di maggio. Nell'anno è stato inoltre completato il potenziamento del treno per tondo e vergella.

Quando tutti i lavori saranno compiuti, Bagnoli raggiungerà il livello dei maggiori centri siderurgici a ciclo integrale esistenti.

Nel centro « Oscar Sinigaglia » di Cornigliano sono stati ultimati i previsti lavori di ampliamento, tra cui la nuova banchina, il nuovo impianto di agglomerazione, le nuove linee di zincatura e di ricottura continua, il potenziamento dell'acciaieria, del treno a freddo e dell'impianto di stagnatura elettrolitica.

stata inoltre effettuata la grande manutenzione di due altiforni, anticipata per uno di essi a causa delle irregolarità di esercizio dovute agli scioperi.

Nella sezione di Novi Ligure è stato portato a termine il potenziamento dei servizi. E' stato fermato il vecchio treno lamiere.

A Piombino è entrato in marcia il nuovo impianto per tubi saldati commerciali ed è a buon punto l'installazione di un nuovo treno per profilati medio-piccoli.

Nello stabilimento di Trieste, la cui fisionomia produttiva viene radicalmente mutata, è entrata in esercizio la nuova fonderia per lingottiere. Sono in fase di costruzione altri impianti tra cui il nuovo altoforno, la centrale termica e la banchina d'attracco che consentirà l'accosto di navi fino a 35.000 tonnellate.

A Lovere sono stati potenziati gli impianti di produzione e di trattamento delle ruote, cerchioni e assili.

Nello stabilimento Siac di Campi è entrato in esercizio il nuovo impianto Drever per il trattamento continuo delle lamiere.

Anche negli stabilimenti di Savona, San Giovanni Valdarno e di Marghera sono stati eseguiti lavori vari di miglioramento e di potenziamento.

Produzioni

Nel 1964 l'Italsider ha prodotto: 3.139.000 tonnellate di ghisa (90% della produzione nazionale), 3.885.000 tonnellate d'acciaio (40% della produzione nazionale) e 3.346.000 tonnellate di laminati (41% della produzione nazionale).

Nel settore delle seconde lavorazioni la produzione ha superato le 400.000 tonnellate, di cui 180.000 tonnellate costituite da tubi saldati.

Alla lieve diminuzione della ghisa e dell'acciaio ha fatto riscontro, rispetto al 1963, una maggiore produzione dei laminati per il sensibile aumento nei settori dei laminati a freddo e dei prodotti rivestiti, dovuto all'entrata in funzione o al potenziamento di impianti.

Nel settore produttivo sono state impostate determinanti politiche d'esercizio al fine di ridurre i costi e di migliorare la competitività sotto il duplice profilo dei prezzi e della qualità.

Le vendite

Nel 1964 le consegne di laminati Italsider sul mercato nazionale hanno raggiunto t. 2.700.000 contro 2.440.000 nell'anno precedente, con un aumento, pertanto, di oltre il 10%.

Le spedizioni di laminati sui mercati esteri sono aumentate da 196.000 tonnellate nel 1963 a 420.000 tonnellate nel 1964, con un incremento di ben il 115%.

Rispetto alle esportazioni delle aziende siderurgiche nazionali, però, le vendite all'estero dell'Italsider sono scese dal 42% al 39%; particolare questo

che conferma indirettamente la attuazione della politica di vendita aziendale indirizzata prevalentemente verso una maggiore penetrazione sul mercato interno.

Nel complesso, le spedizioni di laminati dell'Italsider su tutti i mercati sono aumentate, nonostante la pesante situazione generale, del 18% fra il 1963 ed il 1964. Aggiungendo ai laminati i prodotti di seconda lavorazione, le spedizioni aziendali di prodotti finiti sono aumentate del 13%, passando da 3.030.000 tonnellate nel 1963 a 3.435.000 tonnellate nel 1964.

Il conseguimento di tale risultato, largamente favorevole sul piano quantitativo, ha necessariamente comportato delle riduzioni nei prezzi, i quali hanno accusato nel 1964 gli effetti dello squilibrio tra offerta e domanda. L'incremento quantitativo delle vendite ha comunque consentito un ulteriore aumento del fatturato rispetto al 1963.

Approvvigionamenti e trasporti

Nel 1964, nei parchi delle materie prime dell'Italsider sono entrati oltre 3 milioni di tonnellate di carbone, circa 6 milioni di tonn. di minerali di ferro e oltre 500.000 tonnellate di rottame di ferro.

Gli acquisti del carbone e del minerale di ferro hanno beneficiato della stabilità dei costi di trasporto, garantita in particolare dall'impiego della flotta sociale gestita dalla Sidermar, integrata da noleggi a breve o a lungo termine e dalla possibilità di effettuare a quasi tutti i pontili le operazioni in regime di autonomia funzionale, essenziale per l'andamento del ciclo produttivo e la concorrenzialità dei prodotti. Dopo la lettura della Relazione del Consiglio di Amministrazione l'Assemblea, sotto la presidenza del dott. ing. Mario Marchesi, presidente della società, ha approvato all'unanimità il « Bilancio » e il « Conto profitti e perdite » chiusi al 31 dicembre 1964.

L'esercizio si è chiuso con un utile netto di 17.975.894.762 lire, che consente la distribuzione di un dividendo pari al 6,50% del capitale sociale al 31 dicembre 1964, ammontante a 262 miliardi di lire e precisamente:

— lire 65 per azione alle 262.000.000 azioni da lire 1.000 ciascuna, aventi godimento 1° gennaio 1964.

Tale dividendo, al lordo dell'imposta cedolare è stato posto in pagamento a partire dal 5 maggio 1965.

L'Assemblea ha poi nominato amministratore, in sostituzione del compianto cav. del lav. dott. Antonio Ernesto Rossi, il gr. uff. dott. Massimo Riso, che resterà in carica, come gli altri amministratori, fino alla chiusura dell'esercizio 1966.

Istituto Nazionale delle Assicurazioni

LII ESERCIZIO

Una politica industriale a favore del risparmio previdenziale

Il Consiglio di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni il 24 giugno c. a. ha approvato il bilancio chiuso al 31 dicembre 1964, ed ha constatato che *l'assicurazione sulla vita* ha segnato nel 1964 nuovi significativi progressi, indicati, per quanto riguarda l'INA, dalle seguenti cifre: 372 mila nuovi contratti perfezionati nell'esercizio per 357 miliardi di capitali assicurati; 71 miliardi di premi incassati; 34 miliardi pagati agli assicurati, di cui oltre un miliardo per prestazioni gratuite; oltre 5 milioni e mezzo di contratti in vigore al 31 dicembre per 1852 miliardi di capitali assicurati; 390 miliardi di riserve matematiche e 425 miliardi di investimenti patrimoniali.

Anche l'esercizio 1964 si è chiuso positivamente, con un utile netto di un miliardo e 457 milioni.

A termini di legge, non avendo l'INA capitali da remunerare, dell'utile netto beneficiano per metà lo Stato e per l'altra metà gli assicurati, unitamente ad altre provvidenze consistenti in maggiorazioni gratuite dei capitali assicurati.

Il Consiglio di Amministrazione ha infatti confermato il sistema di benefici agli assicurati per la conservazione del valore della polizza nel tempo, e precisamente:

- *Premio di fedeltà* per gli assicurati in vita alla scadenza della polizza, costituito da una *maggiorazione gratuita dei capitali e delle rendite* quale riduzione finale della spesa sostenuta per l'assicurazione;
- *Partecipazione agli utili* per i capitali liquidati in caso di sinistro, costituita da una *maggiorazione gratuita dei capitali* stessi, in misura non inferiore a quella che risulterebbe per premio di fedeltà rapportato alla durata raggiunta dalla polizza;
- *Speciale maggiorazione gratuita* dei capitali e delle rendite deliberata il 28 giugno 1956 a favore delle polizze stipulate prima del 31 dicembre 1945 ancora in vigore (in aggiunta agli altri benefici).

Le somme finora percepite dagli assicurati per il complesso di detti benefici sono ammontate ad oltre 5 miliardi di lire, mentre quelle accantonate a riserva ammontano ad oltre 10 miliardi. L'INA ha quindi finora destinato gratuitamente agli assicurati, in aggiunta alle prestazioni contrattuali, oltre 15 miliardi di lire.